COAY Books

目录
Content

- 第1节：前言：女人要学点心理学
- 第2节：第1章：呈现一个真正的你(1)
- 第3节：第1章：呈现一个真正的你(2)
- 第4节：第1章：呈现一个真正的你(3)
- 第5节：第1章：呈现一个真正的你(4)
- 第6节：第1章：呈现一个真正的你(5)
- 第7节：第1章：呈现一个真正的你(6)
- 第8节：第1章：呈现一个真正的你(7)
- 第9节：第1章：呈现一个真正的你(8)
- 第10节：第1章：呈现一个真正的你(9)
- 第11节：第1章：呈现一个真正的你(10)
- 第12节：第1章：呈现一个真正的你(11)
- 第13节：第1章：呈现一个真正的你(12)
- 第14节：第1章：呈现一个真正的你(13)
- 第15节：第1章：呈现一个真正的你(14)
- 第16节：第2章　与他人和谐相处(1)
- 第17节：第2章　与他人和谐相处(2)
- 第18节：第2章　与他人和谐相处(3)
- 第19节：第2章　与他人和谐相处(4)
- 第20节：第2章　与他人和谐相处(5)
- 第21节：第2章　与他人和谐相处(6)
- 第22节：第2章　与他人和谐相处(7)
- 第23节：第2章　与他人和谐相处(8)
- 第24节：第2章　与他人和谐相处(9)
- 第25节：第2章　与他人和谐相处(10)
- 第26节：第2章　与他人和谐相处(11)
- 第27节：第2章　与他人和谐相处(12)
- 第28节：第2章　与他人和谐相处(13)
- 第29节：第2章　与他人和谐相处(14)
- 第30节：第2章　与他人和谐相处(15)

- 第31节：第3章　轻松生活自己做主(1)
- 第32节：第3章　轻松生活自己做主(2)
- 第33节：第3章　轻松生活自己做主(3)
- 第34节：第3章　轻松生活自己做主(4)
- 第35节：第3章　轻松生活自己做主(5)
- 第36节：第3章　轻松生活自己做主(6)
- 第37节：第3章　轻松生活自己做主(7)
- 第38节：第3章　轻松生活自己做主(8)
- 第39节：第3章　轻松生活自己做主(9)
- 第40节：第3章　轻松生活自己做主(10)
- 第41节：第3章　轻松生活自己做主(11)
- 第42节：第3章　轻松生活自己做主(12)
- 第43节：第3章　轻松生活自己做主(13)
- 第44节：第3章　轻松生活自己做主(14)
- 第45节：第3章　轻松生活自己做主(15)
- 第46节：第3章　轻松生活自己做主(16)
- 第47节：第3章　轻松生活自己做主(17)
- 第48节：第3章　轻松生活自己做主(18)
- 第49节：第3章　轻松生活自己做主(19)
- 第50节：第3章　轻松生活自己做主(20)
- 第51节：第3章　轻松生活自己做主(21)
- 第52节：第3章　轻松生活自己做主(22)
- 第53节：第3章　轻松生活自己做主(23)
- 第54节：第3章　轻松生活自己做主(24)
- 第55节：第3章　轻松生活自己做主(25)
- 第56节：第3章　轻松生活自己做主(26)
- 第57节：第5章　完美的情与爱(1)
- 第58节：第5章　完美的情与爱(2)
- 第59节：第5章　完美的情与爱(3)
- 第60节：第5章　完美的情与爱(4)
- 第61节：第5章　完美的情与爱(5)
- 第62节：第5章　完美的情与爱(6)
- 第63节：第5章　完美的情与爱(7)
- 第64节：第5章　完美的情与爱(8)
- 第65节：第5章　完美的情与爱(9)
- 第66节：第5章　完美的情与爱(10)

- 第67节：第5章　完美的情与爱(11)
- 第68节：第5章　完美的情与爱(12)
- 第69节：第5章　完美的情与爱(13)
- 第70节：第5章　完美的情与爱(14)
- 第71节：第5章　完美的情与爱(15)

第1节：前言：女人要学点心理学

前言：女人要学点心理学

有一个朋友得知我在念心理学的时候，第一反应是，我能知道他人所想，判断他人的行为动机，太可怕了！很多人说到心理学，不是觉得神秘，就是觉得学心理学的人就是为了看穿他人。其实，我学心理学更多的是为了了解自己，了解自己的情绪，让自己生活得更快乐一点，当然，如果有机会，我也会继续修炼，用这门科学来帮助他人。

有一次上课，我迟到了几分钟，教室里差不多已经人满。我只能悄悄地到后排找了个座位坐下。一排有四个位子，只坐了一个男生，他的桌面上没有书本。我隔了他一个位子坐下，并把书包放在中间的座位上，开始认真听课。

在我低下头翻书的时候，发现这个男生居然脱掉了袜子，跷着二郎腿，光着脚丫偷偷地在晃荡呢！天啊，居然在公共场所脱袜子！过了一会儿，他转过身，背对着我，弯下腰，好像把那只光着的右脚伸进了自己的上衣里面，这个动作重复了好几次，好像在做压腿运动。又过了一会儿，从他的前方传来一张签到卡，前面的同学递给他时，他也懒得接，摇摇头，似乎是不想签到，所以也不接。我示意让他递给我一下，他居然面无表情地低下了头。一点礼貌都没有！我只得自己站起身去接签到卡。

我对这个男生的印象差到极点，当时对他的定义是，傲慢、不友好，甚至是龌龊。一心想着早点下课换个座位。

然而，下课后，我并没有换地方，而是继续跟他坐在一起。当时，他走出去的时候，我瞥见他的衣服是披在肩上的，外套很大，而且皱巴巴的，扣子也没扣上，就像那些街头小流氓一样，穿衣十分随意。我一直都很讨厌坐没坐相，站没站相，穿戴不整齐的人。在我刚

拿了书包，起身用目光找新的地方时，他回来了。我看到他，仍然是披着衣服，不过袖子里空空的——他是个没有双臂的人。

我马上想到，他为什么听课没有书，为什么要脱掉鞋和袜子，为什么不接同学的签到卡，为什么要把脚伸到衣服里面……其实，他有那么多的难言之隐。一个没有双臂的人，坐在教室听课是多么不容易。想到这些，我又重新坐下了。

再次上课的时候，我见他用右脚灵活地从书包中取出一瓶水来，低下头去喝。或许在第一节课的时候，我这个陌生人坐在他旁边，让他感到不安，不好意思。所以，他用脚的时候，总显得不自在，而他的这种“偷偷摸摸”的行为，却让我断定他很“猥琐”。

当时，课堂上教授正在给我们讲认知对一个人情绪的影响。每个人对事物都有不同的看法，不同的看法会导致不同的情绪结果。使人们感到难过和痛苦的不是事件本身，而是对事情不正确的解释和评论。事物本身无所谓好坏，但当人们赋予它自己的偏好、欲望和评价时，便可能产生各种无谓的烦恼和困扰。如果某个人有正确的观念，他就可能愉快地生活；否则，错误的思想以及与现实不符合的看法就容易使人产生情绪困扰。这个解释正符合我当时的心境。

大多数的女人，都心思细腻、敏感、情绪化，加上现代生活和工作给女人的压力也越来越大，遇到一点不顺心的小事都能影响到自己的心情，进而一天或者几天不高兴，在抑郁的情绪中很久也走不出来。如果懂得情绪与认知、意志之间的关系，可能你下次不开心的时候，你就会从自己的认知上找原因，重新思考，用一些合理的观念替代不合理的思维，你的情绪和行为上的困扰也就得到了解决。

从这一点来看，女人确实需要学一点心理学。当然，学心理学并不仅仅只为了认识自己的情绪，还能更全面、科学地了解自己和他人，学到一些与人相处之道，成功之道。如果将它们应用到自己的生活中去，你会活得更智慧更轻松更自在。

这本书主要是根据我所学到的心理学知识，告诉女人们应该如何正确地认识自己、如何处理好人际关系、如何正确思考、如何获取成功、如何摆脱心理困惑等等。没有抽象的理论，只有鲜活的案例，希望读者和我一起体验愉悦的精神享受。在读了这本书后，你一定会超越自身的不快乐、狭隘、愤怒、嫉妒、恐惧、焦虑等消极心态，而以更积极的、建设性的情绪来面对生活的挑战。

心理学与女人的生活息息相关。我希望这本书带给你的不仅仅是趣味，还有智慧和快乐！

最后，我要感谢在本书创作中，给我提供帮助的几位好朋友：邢东、周亮、朱红梅、毛洁、胡敏、尤红玲、廖红、李欣等人，是他们的素材丰富了我的作品，让我得以顺利完成此书。

水　淼

2009年6月

第2节：第1章：呈现一个真正的你(1)

第1章：呈现一个真正的你

认识自己，是千古以来一个最难的命题，离我们最近的往往是最难认知的。我们在成长的过程中，可以不断地认知天地万物，增长经验，但唯独难以认清的是我们自己。

正确地认识自己，最重要的是我们要有自知之明，正如老子所说“自知曰明，自胜曰强”。这需要我们始终保持一双灵魂的眼睛，始终审视自己，把握住内心真正的愿望。

认识你自己！

——苏格拉底

客观认识你自己

“他是一个自私又小气的人！”“这个人还不错，很善良！”“她最擅长交际了！”

或许，你很轻易地就会给他人一个评价，而你是否试着对自己有一些看法？你对自己的评价是什么？这个评价是客观、真实的吗？

“认识你自己”是古希腊哲学家苏格拉底的一句名言，也是值得每个人都思考的一个哲学命题。而关于这句名言，我国古代的老子在《道德经》里也曾有过类似的说法——知人者智，自知者明。

“我是否了解自己？”“我对自己了解多少？”“我自己是一个什么样的人？”我们每个人都应该时常这样问自己，并努力去寻找最接近真实的答案。只有客观、全面地了解了自己，才能找准自己在社会生活中的位置和方向，才能清除无谓的自卑对心灵的损害，才能避免盲目的自满对生命的束缚，才能生活得更加的自由。记得以前我看过这样的一个小故事，大致是：

第3节：第1章：呈现一个真正的你(2)

有个小女孩叫莉莉，在她的班上，有个看起来比她优秀的女同学总是与她作对。这个女同学叫亚亚，她总爱挑莉莉的缺点。日久天长，她把莉莉的缺点“总结”了一大串，并在同学中宣扬：莉莉长得像一只胖猫，不是好学生，讲话声音太大，而且不爱听老师的话，其实是个胆小鬼……莉莉听到这些后，尽量克制着自己。最后她再也忍不住了，含着眼泪和愤怒去找父亲，父亲平静地听完莉莉的申诉后，温和地问莉莉：“亚亚说的这些都是正确的吗？”

“正确？我现在只想知道怎样回击她，让她也尝尝背后被人说的滋味！这与‘正确’有什么关系？”莉莉有些着急了，她想的只是如何回击亚亚，以消除自己的心头之恨。

父亲平静地对她说：“莉莉，难道知道自己实际上是怎么样的，不好吗？现在，你已经知道了同学对你的意见，去把她所讲的都写出来，在正确的地方标上记号，你觉得她说的不对的地方就不必理会。”

莉莉遵照父亲的话，将亚亚的意见列了出来，并对比自己的言行。她奇怪地发现，亚亚所“总结”的缺点，有一半是正确的。有一些缺点是她不能改变的，例如自己真的很胖，所以也并不在乎别人这样说自己；另外一些缺点她都能改并愿意立即改掉它们，比如她说话声音真的很大，有时候吵到了午休的同学；有些“缺点”是她并不认可的，她并不认为自己胆小，不听话。当莉莉发现自己真的存在这些缺点的时候，她感觉有些沮丧。

后来，在父亲的引导下，莉莉又写出了自己认为优秀的地方，比如她的算术成绩总是在班上得第一，她尊重老师，等等。

在莉莉的生平中，她第一次对自己有了一个公正清晰的认识。

我们每个人的认知能力是有限的，特别是一些女性容易受到外界客观因素的干扰与蒙蔽，从而导致对自我认识的偏差和误解。如果我

们不正确地认识自己，分析自己，评价自己，很容易陷入别人的评价当中，为别人而生活，那样会活得很累。

比如，在你小的时候，由于体形不够漂亮，别人取笑你，给你取绰号，就会让你以为你真的很差劲，从而陷入一种自卑的情绪中；在大学的时候，你成绩本来很优秀，但走入社会时却没有及时找到工作，每每面试碰壁，从而认为自己很没用，越来越不自信；恋爱的时候，周围追捧你的白马王子们络绎不绝，这种境况让你变得高傲自大，目空一切，很可能因为自己的骄傲而失去一段爱情，等等。这些都源于自己没有真正地认识和判断自己。

只有当你认识自己之后，你才能客观地评价和正确地对待你自己的优点和缺点。当你知道自己行为上的不足之处以及情感上的缺陷后，你才能有方法来克服这些不足——取人之长，避己之短。

第4节：第1章：呈现一个真正的你(3)

努力认识自己，实际上是自己不断成长的过程，但怎样才能认识自己，是一件非常令人“伤透脑筋”的事。不光要认清自己的内在素质，还要了解外在因素。比如时常问问自己：我是谁，我有怎么样的性格，我有什么天赋，我需要什么，我能做什么，等等。

认识自己的优势、劣势，自己的与众不同和发展潜力。如果你能认识自己的长处，并善用它，则可以为你的人生增值；倘若认识不到自己的短处，拿自己的短处与别人的长处去竞争，那么你的人生则会贬值。

认识自己还需要我们经常仔细地反省自己，不受外界环境的左右。曾子说“吾日三省吾身”，讲的就是依靠经常的自我反省和思考，来了解自己的本性及其变化。别人的意见不是不能听，但他人的意见往往带有其他的动机，所以我们在听取他人的意见的时候，一定要进行对自我的分析。

高智商的人不一定有高自尊。

自我概念与自尊

你能简单地说说你是个什么样的人吗？你是否有一个客观、正确的自我概念？

自我概念就是对自己的人格、信念、思想以及自我认同的总体概念，是了解自己很好的途径，是我们脑子中对自己的整体画像。心理学家罗杰斯认为人的行为是基于自我概念而定的。

“自我概念”与“自我”不同。“自我”是指一个真正的、本身的你，而“自我概念”则是一个人对自己的看法。比如身高1.6米的你，体重只有40公斤，你的“自我”可谓很瘦，但你的“自我概念”可能是“肥姐”。因此，你会对自己的体重不满意，还经常嚷着要减肥。这就是自我概念的偏差。

小欣就是一个自我概念不准确的女孩。漂亮可爱的她虽然只是专科毕业，但是她待人热情，而且工作也十分勤恳、努力，同事领导都很喜欢她。刚工作一年，公司鉴于她的出色表现，打算将她由话务员提升为部门主管。

在大家都为她感到高兴的时候，她却一点都高兴不起来，反而有些担忧自己的能力。她怕胜任不了工作，反而会给自己带来麻烦。

结果，她主动找领导辞掉了这个机会，并说自己还需要锻炼一段时间才行。但是，公司的安排已经决定了。领导对她不断地鼓励，在她看来就是领导不停地给她施压。她因此焦虑不安，总是怕自己这里出错，那里没做好。

自我概念对我们的行为和观念具有重大的影响。假若—个人的自我概念是消极的，那么他的思想和行为也是消极的。相反，假若—个人的自我概念是积极的，他就能够对自己产生良好的感觉，也就能够产生积极的行为和观念。

小欣的问题不仅出在她不正确的自我概念上，还由于她的自尊水平过低。心理学上所说的自尊并不是指我们生活中常说的“某人自尊心很强”的自尊心，而是指一个人对自己的评价。当我们体验成功或者受到表扬时，自尊水平就会上升。而自尊水平高的人总是很自信、自豪和自重。他们的行为动机主要来自对自己的高度关注，总是希望得到别人的认可、欣赏和尊重；而自尊水平低的人则常常感到不安，缺乏自信以及不停地自我批评，因此感到焦虑和不快乐。他们的行为动机主要来自对“自我保护”的关注，他们总是担心自己做不好而丢脸，常常使自己变得孤立。

第5节：第1章：呈现一个真正的你(4)

有高智商、高能力的人不一定有高自尊。比如下面这个女孩：

静从小到大的一切生活都是由家长料理。她的成绩好，她有较高的智商，却没有高的自尊。在学习上她有很多的想法，但回到生活中，很多事她都拿不定主意，总觉得离开了父母的安排，自己什么都办不好。

从一所名牌大学毕业后，她到一个大企业应聘笔译工作。别说她是名牌大学毕业的，而且英语过了八级水平，仅凭着她的相貌就能让招聘者眼前一亮。

事实也确实如此，考官们都对她表示满意，但是企业的人事部临时有个小小的改动，他们更需要一位能同声翻译的总经理助理。大部分考官们都一致认为她能胜任此职位，并说："如果你认为自己能胜任的话，明天你就可以来上班了。"

这个职位要比笔译的工作更好，更有助于她的成长，但也有很大的挑战性。她觉得还是笔译工作对她来说难度小一点。于是，便对考官们说，先回家与父母商量一下再答复他们。

静把自己的求职经历告诉了家人。家人都觉得她太傻了，这么好的机会应该马上就答应对方。父母不断地鼓励女孩，以她的敏捷和目前的会话能力，如果工作后加强专业词汇的训练，这份工作对她肯定是没有问题的。

经过父母的这番鼓励，女孩顿时有了信心，感觉自己仿佛又能胜任这份工作了。第三天她高兴地给这个大企业打电话打算去工作，结果这份工作已经被别人抢了先，或许最终拥有这个职位的人职业能力并不如这个女孩。

这个女孩因为自尊水平过低而失去了一份理想的工作。低自尊的人其实是很傻的，他们常常会因为低估自己而错失很多机会，体验一些不必要的焦虑。他们对自己了解不够，所以他们的自我概念是不稳

定、令人困惑的。他们因为太在乎外界的评价，对别人的反应非常敏感，而且容易受到他人的暗示，所以常常忽视个人的能力和优势。在被批评的时候，他们的自我感觉非常糟糕；而一旦得到积极的认可时，他们又能感觉到自我的优秀，重拾信心。

就像上面这个女孩静一样，某些条件的变化、某人一个质疑的话语、某人一个鄙夷的眼神等，都可以引起她对自己的怀疑；而某人一些鼓励的话、某一次好的成绩等，又都可能让她感到骄傲和喜欢自己。自尊稳定性差的人更容易感受消极情绪，比如生气和抑郁。

从这方面看，我们一定不要做低自尊的人。在生活中，我们应该对自己做出积极的评价。根据自己的实际能力和外部环境来确定适宜的理想，有助于我们高自尊的形成。

那么，高自尊的人就一定好吗？也不见得。如果你认为自己很优秀，但实际上你不是，那又会怎么样呢？真实的自尊基于对自己优缺点的正确评估。过分乐观的自我评价未必是好事，自我感觉良好的人看起来显得很自信，他们也乐于让人知道他的自信，但他们的自信若变成自高自大，变成自负，很快就会让人感到厌烦。

第6节：第1章：呈现一个真正的你(5)

有的人没有本事，却过高地估计自己的能力，这样的人比那些信心不够的人更让人厌恶。比如，那些常常标榜自己很幽默风趣的人，给机会让他们说笑话的时候，他们说的“笑话”往往能冷死人；那些自认为在工作上能以一抵十的人，一旦离开了群体就会输得惨不忍睹，徒留笑柄。

因此，无论是高自尊还是低自尊，都应该以真实客观的自我概念为基础，既不高估自己，也不贬低自己。

相信自己能改变命运，而不要相信“命中注定”。

狡猾的魔术师巴纳姆

你相信算命先生对你命运的预测吗？别人对你的评价会影响到你的生活吗？你容易受到他人的暗示吗？

在生活中，我们常常不自觉地借助外界的信息来了解自己，认识自己。很多人很容易受到外界信息的暗示。当别人说你行的时候，你感觉自己行；当别人说你不行的时候，你的信心顿时大减。

因此，很多人常常迷失在外界的环境中，把他人的言行作为自己的参照，而忽视自己的真实情况。

如果你算过命，你会有这样的感受：当算命先生说你前途无量的时候，你心情愉悦，对未来充满向往和期待，那一天做起事来也充满干劲，觉得日子会越过越好；而当算命先生说你将来无所作为，或是要经受大灾难的时候，你浑身就像泄了气一样，沮丧感油然而生，以后经受一点挫折就会不由自主地把挫折与算命先生之前所说的话联系起来。或许你不承认这一点，但事实上却是如此，你的情绪在不自觉中会表现出来。

又比如，常常有些爱做梦的女人很喜欢给自己“释梦”。当她某天做了个自己定义的好梦时，那一天的精神都会愉悦；而当某天做了

个“不祥之兆”的梦后，便耿耿于怀，几天都心神不宁，总觉得自己要发生什么不幸的事似的。

苏红就是这样一个女人，她非常在意别人对自己的评价与预测。她相信命运，爱算命，也爱找人释梦。她的生活并不如意。在婚姻上，丈夫与她感情不和，分居多年；在工作上，她工作了十多年也没得到什么升迁。这一切的不如意，她把这些都归于自己的命运不好。

有一次她碰到了一个算命先生。待她报上了生辰八字后，算命先生看着她一副憔悴的面相，又是问婚姻之事，心中马上就有了几分底，但仍佯装掐指捏算，口中念念有词。之后，说她性格内向，没有大的理想；婚前对婚姻充满期待，但婚后常有口舌之争，婚姻不幸；在她32岁至35岁这几年间，夫妻常会因一些感情纠葛磕磕碰碰，甚至有离婚的可能；在事业上也犹如乌云遮月，总不见光明。最后，算命先生一再强调那几年间一定要当心婚姻变故，发生什么事都要忍让、宽容。

第7节：第1章：呈现一个真正的你(6)

几句话说到她的心坎上去了，她觉得算命先生算得很精准，对他佩服得五体投地，而且非常感谢算命先生对自己善意的提醒。

以前跟丈夫吵架很凶，现在她学着“忍让”了，夫妻的矛盾由热战变成了冷战，夫妻二人几乎成了不说话的陌生人。家庭纷争看似确实比原来少了一点，其实问题并没有解决，两人原来还吵架，现在基本上不沟通了。

从此以后，苏红变得越来越迷信，并买回各种“心理测试”和“周公解梦”来分析自己，了解自己，预测自己，有时候还帮助别人预测命运。

由于生活不如意，她常常失眠，好不容易睡着了却做一些“兆头不好”的梦。后来居然发展到因为梦不如意而生活不如意，一旦做了个“兆头不好”的梦就乱发脾气，失眠更加严重。

其实，苏红的不快乐很大程度上在于她太容易受到他人的暗示，而忽视了自己的需求和改变自己生活的能力。当你的情绪处于低落、失意的时候，心理的依赖性也大大增强，受暗示性就比平时更强了。加上算命先生善于揣摩你的内心，稍微能够理解你的感受，你立刻会感到一种精神安慰。算命先生接下来再说一段一般的、无关痛痒的话便会使你深信不疑。其实，只要有点心理学常识的女人都知道算命根本是没有科学依据的。

很多人早就发现了算命先生的秘密，算命先生总喜欢将一些模棱两可、笼统的、一般性的描述来套在你身上，让你感觉到他算得真的很“准”。

这种心理倾向在心理学上被称为“巴纳姆效应”。巴纳姆（P.T.Barnum）是个有名的杂技艺人，十分受人欢迎。而他受人欢迎的诀窍就是“永远要让每个观众都感到自己若有所获”。

如果你是个信“命”的女人，那么看了下面这段话后，你就会知道自己为什么对一些所谓的“半仙”和“心理测试”深信不疑了。

你非常需要别人喜欢你，你也非常需要别人佩服你。你对自己往往求全责备。你有大量潜能尚未开发利用，你还没有把它变成你的优势。你在人格方面有些弱点，但一般来说你有能力加以弥补。

你在某些适应方面有一些问题。表面上，你遵守纪律，服从管理，但在内心往往感到烦恼和没有安全感。你时常对自己的所作所为充满疑惑，不知道自己做对了还是做错了。你喜欢变化和时常换换花样，对约束和限制感到不满。

你为自己的独立思考能力自豪，并且不接受那些未经可信的证据证实的观点。你发现，过于坦率和让别人了解你的一切是不明智的。

有时你是外向的，你和蔼可亲，容易交往，善于交际，但有时你又是内向的，小心谨慎，沉默寡言。你渴望的一些东西可能是相当不现实的。

第8节：第1章：呈现一个真正的你(7)

上面这段文字，摘自美国心理学家库恩等人著的《心理学导论：思想与行为的认识之路》，是学习心理学必用的资料。一位心理学家把这段文字读给参加测试的79位大学生听，其中除了5人，其他大学生都觉得非常准确地抓住了自己的人格特征。

现在，请你再读上面这段文字，你是否有种上当的感觉？我们经常在一些不严谨的、所谓的“心理测试”中看到这样的话。有的人觉得“太准”，有的人则一笑而过。这是因为每个人受暗示的程度不同。那些求助于算命的人本身有容易受暗示的特点，所以很容易上算命先生的当；而那些算命先生也常常用“心诚则灵”来给求助者打预防针。

易受暗示的人是巴纳姆效应的受害者。他们常常活在别人的言语里，被别人所困，使自己不能自拔。所以，我们要避免受骗于“巴纳姆”，而要避免巴纳姆效应，就要客观真实地认识自己，相信自己。这需要我们有自己的判断能力，不要盲目地轻信别人，而且要对自己的生活充满信心。

判断一个人是否容易受暗示，有一个简单的方法：

让其水平伸出双手，掌心朝上，闭上双眼。告诉他，现在你的左手上系了一个氢气球，并且不断向上飘；你的右手上绑了一块大石头，向下坠。三分钟以后，看其双手之间的差距，距离越大，则受暗示性越强。

一个性格不好的人把所有的快乐都看成不快乐，好比美酒到充满胆汁的口中也会变苦一样。

——叔本华

性格木桶中的“短板”

倘若你有一个好的身体，很庆幸，因为它是你生活和工作的“本钱”；倘若你有一个聪明的头脑，值得自豪，因为它是你智慧的摇篮；

倘若你有一个好的性格，你应该感到幸福，因为它是决定你一生成功和快乐最关键的因素！

有一个女孩，在父母的宠爱下长大。她活泼开朗，却非常任性，遇事总是不冷静，不管不顾地发脾气。家人都习惯了她的脾气，仍对她娇宠有加。她长得不错，家庭条件也很好，可是到了30岁却没有一个男孩愿意娶她——以前谈过的几个朋友因为受不了她的脾气而离她远去。

她曾经也有过一段刻骨铭心的爱，有个男孩能够忍受她，不顾一切地爱着她，因为爱她，所以宠着她，对她百依百顺。在他们热恋中的一个晚上，女孩因为工作上受了批评，很想找个人安慰，所以“命令”男孩从另一个城市驾车来陪她，可男孩有公事要忙没有答应。于是，女孩大发雷霆，并不断地指责男孩心中并没有她，最后任性地要分手。

第二天晚上，女孩被告知男孩在半夜开车去她家的途中由于超速驾驶跟一辆货车相撞，失去了生命。自从男孩走后，再也没有人像那个男孩那样爱她。受过打击之后，她的脾气变得更加暴躁。她不仅伤害了周围的人，更是伤害了自己，她无时无刻不感到孤单。

第9节：第1章：呈现一个真正的你(8)

倘若这个女孩能够不那么任性，注意自己的坏脾气，凡事不仅仅是为自己着想，为自己满足，更懂得体贴别人，相信她不会这样孤单。一个人的命运在很大程度上决定于他的性格。

性格体现在一个人对自己、他人和事物的态度上和采取的言行上，在性格中镶嵌了许多社会道德含义，它是一种与社会关系最密切相关的人格特征。当你的性格受他人认可的时候，你才会在社会交往中得到快乐。每个人都希望与“好性格”的人相处。比如，和蔼的女人容易让人靠近，而霸道的女人让人退避三舍。

性格决定人的一生，很多人深知这一点，但也苦于生来的性格不好而影响到自己的生活和交际，他们便认定“江山易改，本性难移”。

一个人的脾气秉性虽然是与生俱来的，但是其个性却是在后天的环境中逐渐形成的，受人的价值观、世界观和人生观的影响。因此，性格是稳定的，又有一定的可塑性。正如歌德所说：“人人都有惊人的潜力，要相信自己的力量与青春，要不断地告诉自己，万事全依赖自己。”

任何事物都不可能完美无缺，人的性格也一样，不可能十全十美。说到自身的性格缺陷，很多女人都有这样的自我认知，比如，我身边常常有些女朋友这样说自己：“我不喜欢跟人沟通，所以常被人误会。”“我不够耐心，常常办砸很多事。”“我太内向，所以朋友圈子很小。”“我心直口快，容易得罪人。”“我的性格很不好，没法改变了，就这样了！”她们嘴上这样说的时候，却很少想到要不断为自己塑造一个好的性格。

正确地认识自己的性格，找出自己性格的长处和缺陷，长处要保持，缺陷应该克服。这就好比一只盛水的木桶。一只木桶能装多少水，不是取决于最长的那块木板，而完全取决于它最短的那块木板。这就是“木桶效应”。

你性格的完美程度，完全取决于你性格中最弱的环节，这就是性格系统的木桶效应。破译性格系统的“木桶效应”，就是要洞察复杂性格的成因，替换性格中最弱（最差）的“短板”。优化性格就需要随时注意我们性格上的“短板”，努力将其变成长板。

如果你发现了自己性格中的“短板”，不如从现在开始，试着将它变长一点。比如性格暴躁的你，可以从这一刻起，在要生气和愤怒的时候，闭上双眼，心中默念30个数，再看事情是否真的值得你发怒；性格忧郁的你，每次出门前，先对着镜子笑一笑，让微笑挂在脸上；胆怯、不善交际的你，大胆一点，鼓起勇气主动与人说话……久而久之，你会发现你在慢慢地改变，变得自信又快乐。

当然，在不能立即改变的情况下，要学会暂时接受自己的性格缺陷。自责和自卑不会给自己带来丝毫益处。况且，性格缺陷不单是自己的错，它是遗传、教育、社会文化等多方面因素综合影响的产物。要想完全接受自己，就必须冷静地分析自己的性格，尽可能扬长避短。

第10节：第1章：呈现一个真正的你(9)

修正自己的性格缺陷，会让你更加快乐！

相信自己，暗示自己一定会成功，并对自己的成功充满期待，那么你就更容易成功。

期望是最好的预言家

期望是最好的预言家，是说很多事情都会按照我们所期望的方向而发展。这在心理学上有个著名的效应——皮格马利翁效应。关于这个效应，有一个传奇的古希腊神话故事。

传说中，希腊塞浦路斯的国王皮格马利翁是一位有名的雕塑家。一次，他精心地用象牙雕塑了一位美丽可爱的少女。没想到他却深深地爱上了这个“少女”，并给她取名叫盖拉蒂。他给盖拉蒂穿上美丽的长袍，并且拥抱她、亲吻她，他真诚地期望自己的爱能被盖拉蒂接受。但她依然是一尊不会说话、不会活动的雕像。

皮格马利翁感到很绝望，他不愿意再受这种单相思的煎熬，于是，他就带着丰盛的祭品来到掌管爱与美的女神阿芙洛狄忒的神殿向她求助，他祈求女神能赐给他一位如盖拉蒂一样优雅、美丽的妻子。最终，他的真诚期望感动了女神，女神决定帮助他。

皮格马利翁回到家中后，径直走到雕像旁，凝视着她。这时，雕像发生了变化，她的脸颊慢慢地呈现出血色，她的眼睛开始释放光芒，她的嘴唇缓缓张开，露出了甜蜜的微笑。盖拉蒂向皮格马利翁走来，她用充满爱意的眼光看着他，浑身散发出温柔的气息。不久，盖拉蒂开始说话了。

皮格马利翁惊呆了，一句话也说不出来。他的雕塑居然真的成了他的妻子。

这虽然是一个神话故事，心理学家们却发现其与一种心理现象不谋而合——期望能产生奇迹。所以，后来心理学家们就把期望和赞美更容易让人达到目标的现象成为“皮格马利翁效应”。

美国心理学家罗森塔尔曾做过这样一个实验。有一年，考查某所学校时，他随意从每班抽3名学生共18人写在一张表格上，交给校长，并认真地告诉校长：“这18名学生经过科学测定智商很高。”

事过半年，罗森塔尔又来到这所学校，他发现这18名学生果然表现超常。

不要觉得奇怪，这种结果是能找出原因的。由于教师认为这个学生是天才，因而会寄予他更大的期望，在上课时会给予他更多的关注，通过各种方式向他传达了一些“你很优秀”的信息。学生因为感受到教师的关注，而产生了一种激励作用，学习时加倍努力，因而取得了好成绩。这实际上也是一种积极的心理暗示作用。

当一个人没有得到应有的注意和期待，而是被埋没在人群中，那么他很可能就这样一直平庸下去；而当他被周围人寄予厚望并频频鼓励时，他却能宛若新生，仿佛突然间充了电一样，做出一番令人不可思议的“壮举”。积极的期望促使人们向好的方向发展，消极的期望则使人向坏的方向发展。即，说你行，不行也行；说你不行，行也不行。

第11节：第1章：呈现一个真正的你(10)

因此，我想说的是：相信自己，暗示自己一定会成功，并对自己的成功充满期待，那么你就更容易成功。当你相信了自己是怎样的人，就很可能成为这样的人，因为我们内心的期待会对自己产生一种潜移默化的影响。

我认识一个叫张夏的女孩，她在一家外贸公司工作已经3年了，国际贸易专业毕业的她在公司的业绩表现一直平平。原因是她以前的上司是个非常傲慢和刻薄的女人，她对张夏的所有工作都不加以赞赏，反而时常泼些冷水。

有一次，张夏主动搜集了一些国外对公司出口商品类别实行新的环保标准的信息，但是上司知道了，不但不赞赏她的主动工作，反而批评她不专心本职工作。后来张夏再也不敢关注自己的业务范围之外的工作了。她觉得，上司之所以不欣赏她，是因为她不会像其他同事一样奉承她，但是她自问自己不是能溜须拍马的人，所以不可能得到上司的青睐，她也就自然地在公司沉默寡言了。女上司对她的批评严重地打击了她的工作热情。

直到后来，公司调来了主管进出口工作的新上司。新上司性格开朗，对同事经常赞赏有加，特别提倡大家畅所欲言，不拘泥于部门和职责限制。在他的带动下，张夏也积极地发表了自己很多好的看法。

由于新上司的积极鼓励，张夏工作的热情空前高涨，她也不断学会了很多新东西，起草合同、参与谈判、跟外商周旋……张夏非常惊讶，原来自己还有这么多的潜能可以发掘，想不到以前那个沉默害羞的女孩，今天能够跟外国客商为报价争论得面红耳赤。

其实，张夏的变化，在于两个领导对她的期待和态度有所不同。在不被重视和激励、甚至充满负面评价的环境中，人往往会受到负面信息的左右，对自己做出比较低的评价。而在充满信任和赞赏的环境

中，人则容易受到启发和鼓励，往更好的方向努力。随着心态的改变，行动也越来越积极，最终做出更好的成绩。

一个人能否成功，相当一部分取决于周围环境和他人的期待，以及他对自己的期待。因此，如果你希望自己早日达成理想的目标的话，就要不断地为自己打气，暗示自己“我能行”。当然，换个角度，如果你希望他人按你的期望发展的话，就要积极地鼓励他、相信他。要想让火烧得旺，千万不要泼冷水。

最后，皮格马利翁效应虽然会对你的生活产生积极或者消极的影响，但是千万不要盲目地相信它，完全被它所左右。因为外界的鼓励或是批评是每个人都必须要面对的问题，如果总是因为别人的态度而改变自己的话，那就永远也不能做真正的自己，获得真正的快乐！

在社会生活中，我们应该努力调整自己的角色，根据需要及时转变角色，上了舞台，就要努力扮演好自己的角色。

第12节：第1章：呈现一个真正的你(11)

不同的舞台，不同的角色

阿琴已经是一名3岁孩子的妈妈，但她仍然像个小孩子，老觉得自己没有长大。对于家里的事情，不愿意干，而且也觉得自己没有能力干，像交水电费这些事情，她都觉得很累。

结婚几年了，她还是动不动就往娘家跑，大大小小的事情都要向自己的爸爸妈妈倾诉。家里明天准备买什么菜、做什么饭，自己在单位参加了什么会，这些琐细的生活小事她都要向爸爸妈妈请示汇报，得到父母的详细指导后，她才安心地回到自己的家。

她经常懒得做饭，下班就带着孩子到爸妈家吃饭，丈夫有时候自己在外面吃点，有时候被她叫到她父母家去吃。对此，她的丈夫一直对她颇有微词。

丈夫希望自己有一个温馨的小家，希望有一个能为他分担的好妻子，能教育孩子的好母亲。他喜欢有一个属于他们三个人的小家，可现在他的家庭中，似乎是一个家长带两个孩子，而且这两个孩子淘气起来还动不动地往娘家跑。孩子也被阿琴教得越来越不听话，越来越娇气，动不动就跟他顶嘴。

有一次，在她父母家吃饭的时候，丈夫开玩笑地说阿琴不懂事，阿琴便大发脾气，好几天都不回家，她巴不得在父母家受到父母的宠爱呢。

社会是一个大舞台，就像演员在舞台上扮演不同的角色一样，人处在不同的社会地位，从事不同的社会职业都要有相应的个人行为模式，即扮演不同的社会角色。因此，社会角色就是个人在社会关系体系中处于特定的社会地位、并符合社会要求的一套个人行为模式。

通常一个人会经常变换自己的角色，比如说下班回家，就要从职业角色变换为家庭成员角色。这种经常性的由上级到下级、由领导到

子女、由学生到老师、由主人到客人等杂乱无章的变换即为角色转换。

角色是随着客观以及条件的变化不断发生改变的，人的心理也应当随着这个改变而作必要的改变。而这种角色的转换有时是需要很大的心理承受能力的，有时还必须要承受很大的痛苦。

并不是每个人每个时刻都清醒，并能扮演好自己的社会角色。人们在扮演角色的过程中会产生矛盾、障碍，甚至遭遇失败，这就是角色失调。常见的角色失调有四种形式：角色不清、角色冲突、角色中断以及角色失败。

像阿琴这样，虽然已经为人妻、为人母了，但还感觉自己处于被父母宠爱的少女时代，就是对自己的角色不清。个体对其扮演的角色认识不清楚，或者公众对社会变迁期间出现的新角色认识不清，还未能形成对这一新角色的社会期待，都会造成角色不清。个体在角色不清时往往会产生应激反应，出现焦虑和不满足感。如，很多刚毕业的大学生，进入社会，到某一个单位，对自己角色上由学生到员工的转变不清，不会为人处世，因而感到焦虑。

第13节：第1章：呈现一个真正的你(12)

角色冲突在生活中普遍存在。我们在不同的条件下往往有不同的地位、身份和角色，如果它们互不相容，出现矛盾，我们在心理上就会感到角色冲突。比如一个老师，既要扮演权威者的角色，又需要和学生做朋友，这两种角色有时难以协调。

前几天，我在《心理月刊》上看到一个年轻女班主任老师的求助。这个女老师跟她的学生年龄相差并不大，一心想跟学生们处理好关系，班上有个女孩对她很信任，有什么事情都爱跟她说，即使是犯了错，也愿意告诉她，但要求老师对家长保密。

有一次，这个女孩怀孕了，找女老师借钱去医院做人流，并希望她不要告诉家长，否则以后有什么事都不会告诉她了。这时候女老师便处于两难之中了。在“老师”和“朋友”的角色实在无法统一的时候，她也不知道该怎么办，所以写信向心理医生求助。心理冲突引起了她的焦虑情绪。

由于种种原因，一个人在角色扮演的过程中出现中途中断的现象叫做角色中断，比如从旧角色中退出来，却不知道如何来建立新角色的规范和行为准则，就会造成角色中断。角色中断发生的原因有两个：一是个体在承担后一角色前，并没有做出相应的准备，如一个人到了自立的年龄，还不愿意去工作，仍想由父母抚养，依赖家庭，就是一种角色中断；二是由于前后两个角色之间有直接矛盾，所要求的行为不具一致性引起的，如一个人在人事变动时，坚信自己可以当上领导，但最终事与愿违，不能接受自己仍然是一个普通职员的现实。

角色失败又称“角色崩溃”，是最严重的角色失调，是指由于多种原因使角色扮演者无法进行成功的表演，以至于不得不半途终止表演。角色失败对一个人的心理会起到非常大的消极影响。比如，离婚后，妻子的角色被撤销；工作上被撤职，领导的角色被终止。这些都能给人很大的打击。

人的生活行动与相对环境的协调，对一个角色扮演成功与否起到很关键的作用。人们对社会角色的扮演从来都不是一帆风顺的。

社会是人的社会，人是社会的人。没有一个人能始终扮演一个角色，任何一个角色都离不开社会的其他成员。因此，在社会生活中，我们应该努力认清自己的角色，根据需要及时转变角色，登上了舞台，就要努力扮演好自己的角色。

面具的作用不仅仅是伪装，有时候是为了让自己活得更自在。

戴上你的“人格面具”

面具，是演员在剧中表演某一特殊角色时而戴在脸上的道具。跳面具舞的演员们只要戴上面具，便不再是生活中的自己，而是剧中的人物。他们所做出的种种事情都是按照剧中人物性格来做的，与现实中的自己相差甚远。面具是微微的笑脸，而演员的内心却满是酸楚；面具上面无表情，而演员的内心却是丰富多彩。

第14节：第1章：呈现一个真正的你(13)

现实中的我们又何尝不是戴着面具跳舞的演员呢？我们不管是自愿或是被逼戴上面具，总是在面具上画上各种颜色，标出各式各样的花纹，以此来掩饰自己真实的内心。

很多人说到面具往往与“虚伪”、“丑恶”、“阴暗”等词联系起来，因为绚烂美丽的花纹往往掩饰着面具背后的丑恶和虚假。其实“面具”并不是一个贬义词，每个人都有一个人格面具。“人格面具”这个概念是由瑞士心理学家荣格首次提出的。他认为面具是展示给他人看的公开的自我。由于种种原因，人们总是不愿意展现出自己人格中内隐的部分，而隐藏面具背后真实的自我。也可以说，人类拥有人格面具是一种与生俱来的本能，完全不受人格面具制约的人是很少见的。

生活在大都市，高压力下的我们，都有这样的行为：一方面抱怨戴上面具后太累，另一方面又情不自禁地频频戴上面具。

在现代社会，戴上人格面具不仅是迫不得已的事情，更是十分有必要的。它保证了我们能够与人，甚至是与那些我们并不喜欢的人和睦相处。人格面具为各种社会交际提供了多重可能性，是社会公共生活的基础。它的产生不仅仅是为了认识社会，更是为了寻求社会认同。若不戴面具，反而会影响你的人际关系，以及生活质量。

从某个方面说，面具是实现和谐社会的工具。它教我们不断地适应这个复杂多变的社会，融入其中，并有效地自我保护。

因为我们每个人在社会生活中都要扮演很多不同的角色，在父母面前，我们是孩子；在孩子面前，我们是父母；在领导面前，我们是下属；在下属面前，我们是领导……因此，我们的面具也可能不止一个。无论是何种花纹的面具，目的都是一个——适应特定的社会环境，保护自我。

一个人的人格特征是复杂的，戴上面具后只会让人看到自己某一方面的特征，而隐藏其他特征。不要说你讨厌面具，即使你从来不戴

面具，而实际生活中你却常戴着面具，只是你没有觉察到而已。

有一个女孩，在长辈和老师面前，她往往表现出自己文静的一面，与他们交谈的时候很有礼貌，虚心听取意见；而与同学相处的时候，她把自己好动的一面展现无余。

在她刚参加工作的时候，为了在领导和同事面前留下一个好印象，争取工作上的成功，她非常勤奋，不仅完成自己的工作，而且还帮助同事，任劳任怨，勤恳负责，积极向上。平时她也刻意地注意细节，穿戴整洁。领导无意中说的话她也记在心上，这让领导觉得她是个很细心又有耐心的人。连她最讨厌的那个同事受到领导表扬的时候，她也附和着他人一起微笑地祝贺他。她给同事和领导留下了认真可信的良好形象。

第15节：第1章：呈现一个真正的你(14)

她在工作上游刃有余，与同事相处融洽，很快她就得到了提升的机会。

其实，这个女孩所表现出来的这些品质不过是她人格特征的一部分，而正是这个面具让她获得了自己想要的东西。

这样看来，人格面具能够帮助我们展现出想要展现的一面，游刃有余地生活。然而，有时候，人格面具也会起到消极不良的作用。心理学家荣格把过分重视人格面具的情况称为“人格面具的通货膨胀”。比如说，如果一个人过分沉溺在自己所扮演的某个角色里，把自己的人格面具等同于自身，那么他的人格面具就会“膨胀”，并且与其他不发达的人格特征产生冲突。这种膨胀也许可以使自己成功地扮演一种角色，但也可能因为达不到某种要求而备受折磨。不管怎样，具有膨胀的人格面具的人会常常因为逐渐疏远自己的天性而生活在一种紧张的状态中。

赵娜就是一个受到人格面具伤害的女人。她是一个年轻的教师，由于工作关系，长期跟丈夫两地分居。后来，好不容易地调到了丈夫所在的城市中的一所小学工作。

为了在新单位不被淘汰掉，加上对环境都不太熟悉，领导对她的期望又很高，所以她感到身上压力很大。

在新的单位，由于与同事关系不熟，赵娜不得不付出比以前更多的努力花在与同事沟通上。教学工作非常繁琐，而且新单位人事关系也很复杂，一旦哪个环节得不到其他老师及时的支持和配合，自己的工作就难以开展。

为此，赵娜对同事和领导总是一副笑脸，在同事眼中，她是个十分勤快的“老好人”，在工作上也任劳任怨。即使她受了委屈，也在内心强硬地变委屈为虚假的微笑，她感觉这种状态特别累，但是又被一种无形的压力强迫着，不得不这样做。

在单位，赵娜脸上微笑着，却总是不开心。以前回到家里准会抱起3岁的女儿亲热一番，讲个故事逗孩子开心。可现在一回到家，脸上的肌肉就僵硬了，家人很少能看到她的笑容。丈夫总是抱怨她：“是不是在单位里笑多了，回家笑不出来了？”

虽然脸上带着笑容，内心却从来没有真心地笑过，这是一种莫大的悲哀！

人格面具虽然是必须存在的，但应该受到限制，在戴上面具的时候，也要考虑到让自己的其他本性有足够的空间发展。

所以，我们要学会在适当的时候，把它卸下来，在亲人和朋友面前，展示一个真实、放松的自我。

第16节：第2章　与他人和谐相处(1)

第2章　与他人和谐相处

追求快乐和幸福是人们生活的重要目的。很多人认为幸福是建立在金钱、地位、名誉等要素之上的，但心理学家却否认了这种观点。他们认为，良好的人际关系才是人生幸福的重要决定因素。

正如我国心理卫生学家丁瓒所说：“人类的心理适应，最重要的就是对人际关系的适应，所以人类的心理病态，主要是由于人际关系的失调而来的。”

俊美的相貌是比任何介绍信都管用的推荐书。

——亚里士多德

美貌是天生的通行证

在人际交往中，首先被认知到的特征就是一个人的外貌、形体。尽管我们口口声声说，这些都是表面的、肤浅的，但爱美之心，人皆有之，人们就是会对美貌的人做出积极的反应，对外貌缺乏魅力的人做出消极或者否定的反应。

两个能力、学历和家庭背景都差不多的女孩，同时到一家公司应聘同一个职位。很可能长相漂亮，或气质不错的女孩被选中，而长相平庸，或气质很差的女孩被淘汰掉。不要说这个招聘不公正或是不正规，实际上不仅这些用人单位会以貌取人，我们自己也常常以貌取人。对于那些长相漂亮、风姿绰约的人，我们会多看几眼；而对那些丑陋的人，我们常避之而不及。

外貌对人的吸引力是显而易见的，无论在哪一种文化中，美貌都是一种财富，令人向往。所以有了很多为美痴狂的女人，甚至有人用美女来推动经济的发展，叫做美女经济。社会上各种选美活动彼伏此起，美丽的女人们频频出现在“形象代表”、“亲善大使”、“产品代言人”中。

美丽的女人更受人青睐，这一点在心理学上，也有实验证实过。实验以公认漂亮的和不漂亮的女性为助手，实验者让她们扮作临床心理学研究生，给男性被试（被试：被实验的对象）的个性特点做临床心理学评价。评价包括两个维度：漂亮或者不漂亮，肯定或者否定。

实验结果表明，在女性不漂亮的情况下，男性被试不太看重评价的结果，他们对评价者的喜欢水平都是中等。但在女性漂亮的情况下，被试非常看重评价的结果，并在得到肯定评价时，对评价者的喜爱水平最高；当他们得到否定性评价时，对评价者的喜欢水平最低。当实验者询问他们是否继续参与研究时，他们表现出非常愿意再与漂亮的女性评价者进行交往。可见，来自漂亮女性的否定对男性被试非常重要，以至于他们希望自己有机会改变漂亮女性对自己的评价。

其实，这样的现象在生活中时刻都可见到。漂亮的女人总是占尽了优势，她们能得到异性倾慕的眼光和同性羡慕的眼光。在这个竞争激烈的社会，美貌也是一种生存法则。两个学历、能力、家庭背景相同，但外表差异较大的女孩同时找工作，自然长相漂亮的女孩更容易找到工作；两个同样温柔、同样会爱的女孩，自然长相漂亮的女孩更容易被丘比特之箭射中。一些研究也表明，女性容貌与约会频率之间有很强的联系。

第17节：第2章　与他人和谐相处(2)

人们为什么爱看美人?

就像古代哲学家亚里士多德所回答的一样："只要不是瞎子，谁都不会问这样的问题。"

人们之所以喜欢美貌的人，是因为美貌能唤起一个人愉悦的情感，给我们以精神上的享受；另外，人们常常以为，同漂亮的人在一起，会觉得荣耀和光彩，仿佛自己的身价也随着提高了。传统习惯也认为，漂亮的人还具有其他方面好的品质，并非常自然地把一些好的品质加到漂亮者身上。

漂亮的女人常常受到人们的青睐，所以，每个女人都应该把自己打扮得漂漂亮亮，每天都保持一种快乐舒适的精神面貌，不要让自己的形象被懒惰毁掉。这里所说的漂亮，不仅仅指天生的丽质，也包括个人的着装、打扮等是否符合大多数的审美需求。所谓"三分长相，七分打扮"，相貌是天生的，美丽却可以后天打扮出来。

如果你只有"三分长相"，只要懂得选择合体的服饰、适宜的化妆、适合的发型，用外在的"七分打扮"来弥补自身的不足，倘若再加上腹中浓郁的书香、内心淳朴的善良、胸怀宽广的爱心等个人魅力，你同样也能成为"十全十美"的靓丽女子！

那些生来不漂亮的女人，也可以通过外部的修饰，让自己变得漂亮，比如每天化点淡妆，注意搭配合身的衣服等。做个"气质"美人也比做个普通的女人受人欢迎。对于自己而言，美丽带来了一份自信，一份好心情。

我们经常把漂亮和年轻联系在一起，我们不可能永远的年轻，但我们可以永远的漂亮。总之，女人一生都要美丽！有的女人对外在的形象并不在意，或是因为结婚后就不再注意形象，因此给人一种邋遢、不修边幅的感觉，这种自毁形象的做法是愚蠢的。

当然，外貌并非永远与喜欢成正比。在人际交往的早期，外貌发挥着重要的作用，但是随着交往的深入，外貌的作用会逐渐减弱，其他内在的品质作用会增强。

也就是说，要想长期获得人们的好感，首先需要靠美貌抓住人，然后靠能力留住人！

在人际关系中，异性接触会产生一种特殊的相互吸引力和激发力，并能从中体验到难以言传的感情追求，对人的活动和学习通常起到积极的影响。这种现象称为“异性效应”。

其表现是有两性共同参加的活动，较之只有同性参加的活动，参加者一般会感到更愉快，干得也更起劲，更出色。这是因为当有异性参加活动时，异性间心理接近的需要得到了满足，因而会使人获得程度不同的愉悦感，并激发起内在的积极性和创造力。男性和女性一起做事，处理问题都会显得比较顺利。

一个人的外部印象无时无刻不在影响着他的自尊和自信，最终影响着他的幸福感。

第18节：第2章　与他人和谐相处(3)

好好利用“首因效应”

每个人都希望自己在别人心中能留一个美好的印象，好的印象便于我们与他人更好地相处，而第一印象非常重要。虽然我们常说“人不可貌相”，但生活中每个人都不可避免地会因为相貌对人的第一印象而产生重大的影响。

所以有时候，第一眼实际上就注定了很多的事情。比如，对于陌生人，一些穿着整洁、言行举止彬彬有礼的人，我们就很愿意跟他们交往；而那些衣冠不整、留着脏兮兮的长发，在公共场合满口脏话的人们，我们会自然地对他们产生厌恶情绪。不管这些人的品德、能力如何，他们留给人们的表面印象就已经注定了是否愿意与他们交往。

某公司招聘秘书，有个女大学毕业生去面试。乘车时不小心刮破了丝袜，左脚脚踝上出现了一个小洞，应聘单位的办公楼下正好有个商店可以买双新的丝袜，但是这个女孩觉得破洞在脚踝上不容易被发现，所以就没在意，径直走进了电梯。

结果，就是因为这个小洞，给面试官留下了一个很差的印象，女孩没被应聘上。面试官认为，秘书工作是需要耐心和细心的人，而一个对自己仪表不在乎的人，不可能会对工作细心和有耐心。女孩知道后后悔莫及。

第一印象无论好坏都很难抹去。因此，初次见面就不讨人喜欢的人通常不具备良好的交际能力；而第一次就给人留下美好印象的人，更受人欢迎。我们把最初接触到的信息所形成的印象，对我们以后的行为活动和评价的影响，称之为“第一印象效应”，也叫“首因效应”。

一位心理学家曾做过这样一个实验：他让两个学生都做对30道题中的一半，但是让学生A做对的题目尽量出现在前15道题，而让学生B做对的题目尽量出现在后15道题，然后让一些被试对两个学生进行评

价，两相比较，看谁更聪明一些。结果发现，多数被试都认为学生A更聪明。

在总体印象形成上，从第一印象所获得的最初信息比后来获得的信息影响更大。假如，你是一位教师，当你第一次给学生们讲课，你表现得谈吐不凡，讲得游刃有余，就会给学生们留下一个好的印象，即你是个优秀的老师，因而下一节课会受到学生们的期待。即使下一堂课你讲得再糟糕，同学们仍然会认为你是个好老师，会认为这不是能力问题，而是由于某些客观原因造成的。

倘若你第一次讲课就非常糟糕，甚至还衣冠不整，即使你下一堂课讲得再好，同学们也会认为你是个不合格的老师。学生们会认为，你第二堂课讲得精彩也不过是碰巧，甚至还会在实际生活中挑出你很多的不足来。

因此，与人交往的时候，我们一定要给他人留下一个好印象，而这就需要对自己进行印象管理。所谓印象管理，也就是印象控制，是心理学家库利、戈夫曼等人提出的，指一个人以一定的方式去影响他人对自己的印象过程，使他人形成的有关自己的印象符合自己的期望。我们不能不考虑自己的处境而随便做自己想做的事情，我们要想为周围的人们所接纳，就必须按照社会的期望行事，即人要完成良好的社会适应，就必须在必要时进行有效的印象管理。也就是塑造自己，完善自己，包装自己，调整自己的形象到社会和他人满意的程度。

第19节：第2章　与他人和谐相处(4)

一个人的外部印象无时无刻不在影响着他的自尊和自信，最终影响着他的幸福感。塑造一个精神、美好的形象并不仅仅为了取悦别人的眼光，更重要的是让自己有一份好的心情，一个好的生活状态。好的形象让别人更愿意接近你，当你获得别人认可和欣赏的时候，你的生活也添加了更多的机会；好的形象让你对自己更加满意，让你对生活充满了热情。

一个人的形象包括外在形象和内在气质与涵养。给人留下好的印象，你至少要注意以下几个方面：

1.“面子”功夫很重要。

心理学家认为，第一印象主要是性别、年龄、衣着、姿势、面部表情等“外部特征”。所以，要给人们留下一个好的印象，首先要从外表上注意形象。特别要注意的是个人卫生，衣服不一定要新，但一定要干净整洁。

2.言行举止要得当。

言行举止最能反映出一个人的内部涵养。比如，不要在众目睽睽之下涂脂抹粉，如果需要补妆，可以到洗手间或附近的化妆间去；不要在公共场所做一些不雅的举动；无论听到什么“惊天动地”的趣事，在社交场合也得要保持仪态，最多报以灿烂的笑容。

初次见面就讲述私人生活或个人问题、搬弄是非或批评他人、只谈论自己、过于活泼或好开玩笑、举止莽撞冒失、自己高谈阔论却不给对方说话的机会、认为自己永远有理或目空一切，都会给人留下坏印象。

3.与人交往要真诚。

不要给人一种“靠不住”、“很假”、“很虚伪”的感觉。否则，人们即使表面上迎合你，在他人的内心也是不会在乎你的。

巴尔扎克说：“只有打算彼此开诚布公的人们，他们之间才能建立起心灵上的交流。”真诚有时候比能力更重要。

最后，首因效应固然很重要，但是生活中有很多人是深藏不露的、大智若愚的。我们在自己保持好印象的同时，在与人交往的时候，也不要上了“首因印象”的当，不要仅凭着第一印象的好坏去判断一个人。

心理学家丹尼斯说：“我们希望每个人都能展现真实的自己。当然，有一部分人让我们看到的是假象。”仅凭第一印象就妄加判断，“以貌取人”，往往会带来不可弥补的错误！

人们对“自己人”所说的话更信赖、更容易接受。

做他人的“自己人”

有一个上高中的孩子早恋了，父母大骂不止。父母越是反对，越是坚定了她爱无止境的信心。

有一次，这个女孩和班主任的谈话，却改变了她的行为，让她决定暂时封存心中的爱恋，而把精力放在学习上。

当班主任把她叫到办公室的时候，她已经做好了受批评的准备，头也懒得抬起来。然而，班主任并没有批评她，而是说起了自己曾经的经历：“记得我年轻时，班上有一个帅气的男孩吸引了我。不知怎么搞的，我老是会想到他，在上课时也会禁不住看他一眼……”

第20节：第2章　与他人和谐相处(5)

当班主任说到这里的时候，女孩抬起了头，因为她感觉到班主任是理解她的。

接着，这位班主任说这是青春期性萌动的正常反应，然后谈了自己对早恋的看法。倔强的女孩很快就被班主任说服了。其原因在于班主任并没有把自己放在与女孩相对的立场一边，而是找出与女孩共同的语言来打开话题，让女孩觉得班主任与她是站在同一边的。

人们说“物以类聚，人以群分”，心理学家发现，各种情况的相似，都能引起不同程度的人际吸引。共同的态度、信仰、价值观、经历和兴趣；共同的语言、种族、国籍、出生地；共同的民族、文化、宗教背景；共同的教育水平、年龄、职业、社会阶层；甚至共同的身体特征，如身高、体重等，都能在一定条件下，不同程度上增加人们之间的相互吸引力。

社会心理学家纽卡姆（T.W.Newcomb），于1961年用现场实验法，对态度相似程度与吸引力的关系进行了研究。他以17个不相识的大学新生为研究对象，先测定他们对有关社会问题的态度、价值观以及个性特征；然后，将相似的大学生混合安排在几个寝室里。在16周的交往中，定期测定他们对上述有关社会问题的看法和态度，并让他们评定室内人员，喜欢谁，不喜欢谁。结果表明，在相处的初期，时空距离决定他们的吸引力；到了后期，则态度、价值观越相似的学生相互间的吸引越大，要求住在同一寝室。

在人际交往中，我们也往往存在这样一种倾向，即对于与自己有共同语言的对象，跟自己相似的人，我们更加乐于接近。

所以，我们要拉近与他人之间的距离，与他人“打成一片”，首先就需要在心理上让他人感觉到你和他都是“自己人”。

所谓“自己人”，就是上面所说的与自己存在着某些共同之处的人。人们对“自己人”所说的话更信赖、更容易接受。在其他条件大体

相同的条件下，所谓“自己人”之间的交往效果一般会更为明显，其相互之间的影响通常也会更大。

“自己人效应”一经形成，人与人之间的摩擦事件与心理冲突会大大减少，就更容易建立良好的人际关系。所以，为了使自己的热情获得他人的正面评价，有必要在交往或服务过程中积极创造条件，努力形成双方的共同点，从而使双方都处于“自己人”的情境中。

人们在交际中，往往会因为彼此间存在着某种共同之处或近似之处，从而感到相互之间更加容易接近。而这种相互接近，通常又会使交往对象之间萌生亲切感，并且更加愿意相互接近，相互体谅。

关于这个交际技巧，很多推销员都懂得。当我们正在犹豫是否买对方产品的时候，他会对你说：“我自己用的也是这个产品，挺不错的！”这时候，我们会对他产生信任感。

第21节：第2章　与他人和谐相处(6)

有一次，我到商店买裤子。试穿了很多条，也没有觉得非常满意的。正在我犹豫不决的时候，一旁跟我身材差不多的导购女孩满脸微笑地跟我攀谈起来。

“您在买裤子的时候，是不是非常难买到合适的？”她问。

我看了这个苗条高挑的女孩一眼，说：“是啊！”

她继续说：“像我们这样身材太苗条的人，很难买到腰围合适的裤子，我就经常买不到。”她边说，边用双手做了个掐着自己细腰的动作，对着我微笑。

“是的，很多裤子我都喜欢，但有的没有小号，腰围有点大，就穿不了。”她这一说，还真说到了我的苦恼。

“对呀！以前我也在网上买过裤子，有适合的，但质量都不太好。我觉得咱们店里的裤子穿着挺舒服的，你看！”说着，她低头看自己的裤子。

我对这个与自己同样感同身受的导购女孩顿时有了好感，立即决定买一条裤子。

这个导购女孩非常聪明，她没有把她自己和我看成店主和顾客的关系，而是看成了面临同一问题的同类人。她抓住她自己和我身材相似的特点，巧妙地拉开话题，把是否买裤子的问题转移到身材太苗条的人比较难买到裤子的问题上。结果，我很自然地把她当成了“自己人”，而对她所说的话比较信任。

“自己人效应”告诉我们，要使自己很快地被对方接纳，让对方接受你的观点和态度，你就必须同对方保持“同体观”的关系。即把对方与自己视为一体，在对方看来，你是在为他们说话，或你是为他们好的。这样，双方的心理距离拉近了，对方就不会感到某种心理压力的存在，也无须有戒心了。

要避免自己被别人牵着鼻子走，就要看好自己的“门槛”。

一步步迈进他人心田

娜娜经常对一些老谋深算的推销员们无可奈何。本来对他们的产品毫无兴趣，但每次都不由自主地掏出钱包，买下了很多东西。化妆品啦、日用品啦、零食啦，禁不住面子问题，不买也不行。

开始，推销员们总是“善意”地告诉她：“不买也没关系，你先试试，看效果怎样。”然后会快速地拿出试用装递给她。

经不住推销员的再三要求，娜娜只好勉为其难地使用试用装。当然有时候娜娜也是出于好奇，真的想尝试一下。她试用时，推销员们便抓住机会向她介绍产品的各种功效，“你的皮肤就适合用我们的润肤露，多光滑啊！”“瞧瞧，这款粉底的颜色跟你的肤色多么接近啊，真漂亮！”

接下来，他们会告诉娜娜这个产品的质量是如何的好，价格是如何的便宜，开始要求娜娜购买一款。试用装也试用了，又说不出不买的理由来，于是，娜娜只好乖乖地掏出钱包。

第22节：第2章　与他人和谐相处(7)

这些狡猾的推销员们懂得如何一步一步地迈进娜娜的心田，所以让娜娜没有招架之功。

其实，在生活中，我们也经常像娜娜一样，被别人一步一步地牵着鼻子走。而那些成功的销售人员，正是懂得如何一步一步地迈进我们的“家门”，干扰我们的思路，而推销成功的。

这种现象在心理学上被称为“登门槛效应”。指的是如果一个人接受了他人微不足道的一个要求，为了避免认知上的不协调或是想给他人留下前后一致的印象，就极有可能接受其更大的要求。

弗里德曼和弗雷泽是美国社会心理学家，他们曾做过这样一个实验：让两位大学生访问郊区的一些家庭主妇，其中一位首先请求家庭主妇将一个小标签贴在窗户上或在一个关于美化加州或安全驾驶的请愿书上签名。这是一个很小的、毫无坏处的要求。

两周后，另一位大学生再次访问家庭主妇，要求她们在今后两周的时间里在院内竖立一个呼吁安全驾驶的大招牌。该招牌很不美观，这是一个大要求。

结果答应了第一项请求的人中有55％的人接受了这项要求，而那些第一次没被访问的家庭主妇中只有17％的人接受了该要求。

同样都是竖牌的要求，结果却截然不同。从心理学的角度来看，是因为大多数人都希望在别人面前保持一个比较一致的形象，在接受别人一个小要求之后，或是对别人提供了一个小的帮助之后，当面临更大的要求时，只要对自己不造成大的损失，就会产生一种“反正都已经帮过一次了，再帮一次又何妨”的心理，因此而接受后面的要求。

推销员在推销商品时，并不是直接向你提出买他的商品，而是先提出试用、试穿他的产品，等这些要求实现之后，才提出购买要求；一个男孩在追求自己心仪的女孩时，总是先约女孩看电影、吃饭，才

提出交往的要求；劝朋友喝酒的人，总是会先让朋友“浅尝一口”，等朋友喝下第一口后，继而把朋友灌得酩酊大醉。

“登门槛效应”告诉我们，很多事情不是按照我们的意愿去发生。所以，要避免自己被别人牵着鼻子走，就要看好自己的“门槛”。

当然，我们在拒绝这种现象的时候，也要学会应用这个心理效应，即要让他人接受一个很大的、甚至是很难的要求时，最好先让他接受一个小要求，一旦他接受了这个小要求，他就比较容易接受更高的要求。

登门槛效应其实就是人们为了维护自己的面子，而不好意思拒绝别人。与此相应，在心理学上还有个“留面子效应”，是指人们拒绝了一个较大的要求后，对较小的要求接受性增加的现象。由于人际相互作用，当人们拒绝了别人一个要求后，会因为辜负了别人对自己的良好愿望而感到内疚，所以愿意做出一点让步，给别人一个面子，使别人获得满足。同样是一个推销的实例，当试用装被你尝试后，推销员向你推销一个价格比较高的商品时，你拒绝后，待他再向你推销一个价格非常便宜的商品时，你往往很难拒绝，因为价格不贵，对自己没有多大的损失，并且还可以“帮助”他完成一点销售任务，让自己好下台。

第23节：第2章　与他人和谐相处(8)

可可是一个聪明的女人，她把这种留面子效应运用得炉火纯青。

眼看就要到结婚三周年纪念日了，丈夫似乎没有任何要送礼物给她的迹象。最近她看中了一款周大福的钻石项链，如果直接拉着丈夫去买，丈夫肯定不会同意，说不定还会“教育”她，说她不懂得节约，不会过日子。

于是，她采用了迂回手段。

这天，她做了一顿丰盛的饭菜，跟丈夫边吃边拉家常：“老公，最近小潘的老公给她买了一件裘皮大衣，花了几万块呢！你也给我买一件吧？”

“啊？我哪有那么多钱，过日子要会节约！”果然，老公不同意。

可可一边撒娇，一边勉为其难地说：“那好吧，我们过日子要节省一点，眼看我们的结婚纪念日就到了，那你就买条项链表示一下吧！”

丈夫想了想，项链和裘皮大衣比起来还是很便宜的。于是，爽快地答应了。

可可转过脸去，偷着乐！

很多人正是利用了这种策略去影响他人，在向别人提出自己真正的要求之前，先向别人提出一个大要求，待别人拒绝之后，再提出自己真正的比较小的要求来。这时，别人答应自己要求的可能性就会增加。比如，当你想和恋人到国内旅游，你可以先试着提出到国外旅游的计划；当你想求助同事解决某一个问题时，你可试着先请求别人很多问题，等等。这样你的目的就更容易达到。

上面的这两种心理效应如果善加利用，可以使沟通、交流事半功倍，也是为人处世的一种技巧。当然，你提出的要求必须是合理的，不要异想天开，不要强求他人，或让他人造成损失。否则你会给人一种狡诈、不真诚的感觉，从而遭到别人的反感和憎恶，就像我们讨厌某些死缠烂打的销售人员一样。

啰唆让人反感，无意义的重复让人厌倦，过度的刺激让人讨厌。

讨人厌的“超限刺激”

记得在我上高中的时候，曾经一度非常爱听一首旋律优美又带有一丝凄凉的歌曲《丹顶鹤的故事》。

突然某一天，学校的早间广播开始播放这首歌了，我十分高兴，每次总要忍不住跟着哼哼几句。连续好几天，我跟着广播学会了这首歌。

没想到后来整个学期的早间广播都播放这首歌，这倒让我开始厌恶甚至痛恨起这首歌来。之后很久没听到这首歌了。前几天，在电视上无意中听到这首歌，我也并不觉得它好听，还是有种听得“想吐”的感觉。

所以，任何事情都必须避免无意义的重复，否则效果就会适得其反。

在与人相处时，很多女人经常会好心办坏事。比如，作为母亲，你常常会因为对孩子的关心，而时刻提醒孩子要多看书，少玩乐；作为妻子，你常常会因为对丈夫的期待，而提醒丈夫，要注意身体，少吸烟、少喝酒。你给丈夫和孩子定下一个自己规定的规矩，见到他们违反一次，就唠叨一次，可结果如何呢?

第24节：第2章　与他人和谐相处(9)

结果往往不仅没有达到自己想要的效果，反而造成了他们的逆反心理，孩子就是不看书，丈夫甚至当着你的面肆无忌惮地抽烟、喝酒。

这就是心理学上所说的超限逆反，指的是肌体过度接受某种刺激之后出现的逃避反应，它是机体的自然保护反应。生物学家和心理学家的研究都表明：对于任何刺激，包括能够给机体带来巨大满足的刺激，机体的接受性都是有限的。当刺激量超过一个最适当的水平之后，刺激对于机体的意义就会由带来满足转向造成伤害，此时机体就必须逃避这种刺激。

刺激过多、过强或作用时间过久，往往会引起别人厌倦、极不耐烦或逆反，这样会事与愿违。一种美食，再好吃，如果不间断地天天吃，吃多了也会感到讨厌；一首歌再好听，如果反复地听，听多了也会厌倦；一部电影再好看，看多了也就没有感觉了，甚至会反感。这时，开始的享受就变成了干扰性刺激。

当孩子做了错事后，面对母亲第一、二次的批评，孩子可能会感到很内疚，决定不再犯错了。而当母亲有事没事地就拿他的错误说教的时候，他的内疚就会变成不耐烦，产生一种反抗心理而改变开始改错的初衷，去故意犯错，“你不让我这样，我偏这样！”

当领导开会、演讲的时候，如果同一个问题，一而再，再而三，甚至整个过程都用于说明、强调它的重要性。开始的时候，听讲者可能觉得这个问题真的重要，但单调重复的演讲很容易就让听讲者恹恹欲睡，甚至厌倦演讲者，轻视他所说的“重要”问题。

这种效果其实就是我们常说的“物极必反，过犹不及”。对于一些自己喜欢的东西，很多人认为多多益善，其实并不是这么一回事。

我的邻居杨阿姨是一个待人很热情、很诚恳的人，家里收拾得也干净整洁，但是我却不愿意到她家串门，每次见到她，总感觉自己被

她“揪住”了，不是让她拉到家品尝一下她做的美食，就是絮絮叨叨地问我的近况。

有一次，我去她家做客，她做了一锅鸡汤，坐在客厅就能闻到厨房中飘出来的鲜美香味。开始喝的时候，我觉得味道十分鲜美，不用她劝，主动就喝下了三碗汤。还没吃多少鸡肉，就感觉已经喝不下去了。可是她还在一个劲地劝，几乎不让我喘息。

结果是接下来的几天，我看到鸡肉就觉得恶心，再也不敢到她家做客了。

所以，热情很必要，但更要懂得掌握分寸和火候。千万不要给人一种“揪住不放”的感觉，否则别人会对你退避三舍。

很多恋爱中或婚姻中的女人常犯的一种错误，就是不停地用“爱”来刺激自己所在乎的人，对孩子的过度关心，对恋（爱）人的过度在乎，不仅没有得到他人的相应回报，反而让人觉得她们像个牛皮糖一样，粘在身上就甩不掉，让人失去自由，因此而反感。而有些聪明的女人爱得适度，她们对恋（爱）人恰到好处的爱，反倒让恋（爱）人牵挂，她们对孩子说一不二的教育，正好维护了自己的权威，这正如老子所说“知止不败”！

第25节：第2章　与他人和谐相处(10)

把敌人变为自己人有什么不好呢？我这样做的结果是：既可消灭一个敌人，而又会多得到一个朋友！

——林肯

我+我们=完整的我

从前，有人养了一头驴和一匹马。每天驴子都驮着沉重的货物，而马则驮分量很少的东西。

有一次，驴子气喘吁吁地请求马帮自己分担一点活，它对马说："请你帮我驮一点东西吧。对你来说，这不算什么；可对我来说，却可以减轻不少负担。"

马不高兴地拒绝了它："你凭什么让我帮你驮东西，我乐得轻松呢。"它暗自为自己的活轻松而感到庆幸，还经常在心里骂蠢驴就应该多干活。

不久，驴累死了。主人将驴背上的所有货物全部加在马背上，这时，马懊悔不已。

动物界这样，人类也是如此。在心理学上有个著名的"困境囚徒"实验：

两个囚犯一起做坏事，结果被警察发现抓了起来，分别关在两个独立的不能互通资讯的牢房进行审讯。在这种情形下，两个囚犯都可以做出自己的选择：或者供出他的同伙，或者保持沉默。这两个囚犯都知道，如果他俩都能保持沉默的话，就都会被释放，因为只要他们拒不承认，警方无法给他们定罪。但警方也明白这一点，所以他们就给了这两个囚犯一点儿刺激：如果他们中的一个人背叛，即告发他的同伙，那么他就可以被无罪释放，同时还可以得到一笔奖金。而他的同伙就会被按照最重的罪来判决，并且为了加重惩罚，还要对他施以罚款，作为对告发者的奖赏。当然，如果这两个囚犯互相背叛的话，两个人都会被按照最重的罪来判决，谁也不会得到奖赏。

那么，这两个囚犯该怎么办呢？是选择互相合作还是互相背叛？从表面上看，他们应该互相合作，继续保持沉默，因为这样他们俩都能得到最好的结果：自由。但他们不得不仔细考虑对方可能采取什么样的选择。A犯不是个傻子，他马上意识到，他根本无法相信他的同伙不会向警方提供对他不利的证据，然后带着一笔丰厚的奖赏出狱而去，让他独自坐牢。这种想法的诱惑力实在太大了。但他也意识到，他的同伙也不是傻子，也会这样来设想他。所以A犯的结论是，唯一理性的选择就是背叛同伙，把一切都告诉警方，因为如果他的同伙笨得只会保持沉默，那么他就会是那个带奖出狱的幸运者了。而如果他的同伙也根据这个逻辑向警方交代了，那么，A犯反正也得服刑，起码他不必在这之上再被罚款。所以其结果就是，这两个囚犯按照不顾一切的逻辑得到了最糟糕的报应：坐牢。

关于这样的实验在心理研究中还有很多，结果都证明了人们在很多情况下宁愿选择竞争也不愿意合作。

第26节：第2章　与他人和谐相处(11)

社会心理学家认为，人们与生俱来有一种竞争的天性，每个人都希望自己比别人强，每个人都不能容忍自己的对手比自己强。因此，人们在面对利益冲突的时候，往往会选择竞争，拼个两败俱伤也在所不惜。这种现象，被心理学家称为“竞争优势效应”。

利益的潜在冲突常常使人们选择竞争而不是合作。“鹬蚌相争”、“一个和尚有水吃，三个和尚没水吃”的故事经常在我们生活中上演。

在这个竞争激烈的社会，我们每个人都希望自己有竞争优势，特别是当相互之间发生利益冲突时，人们都希望自己超越别人，因此很多人为了自己的利益，不择手段地打击别人，为自己赢取成功的机会。殊不知，在损害他人利益的同时，自己也失去了很多。

有这样一对离异的夫妻，丈夫在离婚后不久就打算迎娶新太太，他的前妻心生妒忌，心想：“自己还没从之前的婚姻阴影中走出来，他倒好，就开始过好日子了。”心理十分不平衡。于是，她千方百计地破坏前夫和他女友的关系，在别人面前说他们的坏话，还造成了他们之间的很多误会。前夫终于和他的未婚妻分手了。

这个女人十分得意：“我得不到的东西，别人也休想得到。”

事后，这个女人也遇到了心爱的人，在她的婚礼上，那个被她搅了好事的前夫决定报复她，也用同样的手段葬送了她的新生活。

他们本来都可以过上自己的新生活，但都因为不愿意让对方过好，而最终影响到了自己的未来生活。

著名心理学家荣格有这样一个公式：I+We=Fully I（我+我们=完整的我）。绝对的我是不存在的，只有融入“我们”的“我”才是完整的我。一个人要想实现自身价值，就必须与周围的人友好相处，精诚合作，实现优势互补，在竞争中共同发展。也就是我们经常说的实现“双赢”、“多赢”。

在乡下，有个很有经济头脑的农民。当别人只知道种粮食时，他已经悄悄地种植果树了。看着他种果树收入好，别人都来找他请教，也希望跟他一样种果树发家致富。他毫无保留地把自己的经验告诉了别人。

他的妻子见他把发家本领都透露出去了，很不高兴，骂他傻。他却神秘一笑，说："我这不是傻，是为了我们家更好地发展，既帮助了别人，又帮助了自己，怎么能说是傻呢？"

妻子不明白他说的话。他继续解释："光凭咱自己这几棵果树引不来大客商，咱还得自己想办法去卖。如果大家都种果树了，形成了规模，搞技术服务的、订购的就会自己跑上门来，那咱不就省心了！再说了，大家都富起来了，有啥不好的，大家都是乡里乡亲的！"

第27节：第2章　与他人和谐相处(12)

结果，真像这个农民预料的那样，当他们的果树大面积种植的时候，有很多客商找上门来，有推销肥料的，也有推销果树新品种的，还有来赏花品果的……家家户户都增加了收入，大家从心里感谢这个农民。不管谁家有了新品种树苗、得到了新技术，都会和他商量，非常敬重他。这个农民面对报纸、电台、电视台的采访时，说得最多的几句话就是："一个人富不算富，大家都富了才是真的富；一个人好了不算好，大家都好了才是真的好。"

这是一个拥有智慧的农民，朴实善良，他懂得一个简单的道理：大家都富裕了，他才是真正的富裕。他的无私换来大家的敬重，也换来了更多实在的好处。

竞争与合作同时存在，合作是一种能力，更是一种智慧。一个人的能力是有限的，只有与他人形成合作，才能让你的力量更加强大，争取到更大的成功。心理学家威廉詹姆斯曾经说过："如果你能够使别人乐意和你合作，不论做任何事情，你都可以无往而不胜。"

人际交往中的黄金法则：像你希望别人如何对待你那样去对待别人。

支持他人才能赢得他人

如何生活在良好的人际关系气氛中，如何提高个人的人际魅力，如何保持良好的人际关系状态，这是值得我们思考的问题。

在生活中，人们都有一个共同的倾向，那就是都希望别人承认自己的价值，支持自己，接纳自己，喜欢自己。人际交往中，喜欢与厌恶是相互的，你会发现，那些喜欢你的人，你往往也喜欢他们，愿意接近他们；而对你冷淡和疏远的人，甚至厌恶你的人，你的反应也是相应的，你对这些人也会不由自主地疏远或者产生厌恶感。

在心理学上，有这样一个人际交往的交互原则：决定一个人是否喜欢另一个人，最强有力的一个因果关系是，另一个人是否喜欢他。

心理学家曾做过实验，他们安排互不相识的被试分别参加一系列合作性活动。每次交往以后，有意安排一名被试（研究者的助手）对研究者评价其他被试（真被试），或夸奖，或抱怨，或先褒后贬，或先贬后褒，并让各组被试评价者听到。

最后，被试评价者自己选择下一阶段实验的合作者时，受到表扬的被试，都倾向于选择原来的伙伴（研究者的助手），而受到抱怨的被试，则倾向于拒绝选择原来的搭档（研究者的助手）。

心理学上对此的解释是，任何人都有保持自己心理平衡的稳定倾向，都要求自身同他人的关系保持某种适当性、合理性，并根据这种适当性、合理性使自己的行为以及和别人的关系得到调整。这样，当别人对人们做出一个友好行为，对人们表示接纳和支持时，人们会感到“应该”对别人报以相应的友好应答。这种“应该”的意识，会使人们产生一种心理压力，迫使人们也表示相应的接纳行为。否则，人们的行为就是不合理、不适当的，就会妨碍自己以某种观念为基础的心理平衡。

第28节：第2章　与他人和谐相处(13)

生活中，当我们对别人做出了一个友好的行为，对别人表示接纳以后，我们也会产生一种要求别人做出相应的回答的期望。如果别人的行为偏离了我们的期望，我们会认为别人不友好，不值得我们友好对待，从而产生一种不愉快的情绪体验，对对方产生排斥的情绪。

“爱人者，人恒爱之；敬人者，人恒敬之”，这是有心理依据的，支持别人，是赢得别人的必经之路。

我以前的同事，最近失恋了，在网上抱怨她的男朋友根本就不是真正地喜欢她。她愤愤不平，“他竟然敢抢在我前面说分手，太过分了，还口口声声说爱我呢！”她是个自恋狂，认为自己是最优秀的，男朋友根本就配不上她。当男朋友追她的时候，她很不在乎，总是有点看不上这个男孩，而对他若即若离，冷冷淡淡。现在这个男孩终于对她的高傲忍无可忍了，提出了分手，她又觉得过分。

没有人会无缘无故地喜欢你，即使你能力再强，再有魅力，如果你对周围人总是表现出一副冷若冰霜、目中无人的样子，你的人际关系也会出现危机。

因此，要想建立良好的人际关系，首先你要表现出对人的尊敬和喜爱。要赢得人们的接纳，除了要先接纳别人外，还要注意以下这些方面：

1.主动与人交往。

小娟已超过适婚年龄，但一直孑然一人独处。其实，她非常喜欢某一位男士，而男士对她也有好感，但他们两人一直保持若即若离的平淡关系。

朋友曾告诉她：“你可以主动一点，约他吃饭、看电影、逛街啊，你总要为自己制造点机会啊！”可是，小娟却回答说：“这不是我的风格！”

“是的，这不是你的风格，但你知道吗，‘你的风格’也许会让你一直等，等到你变成老姑娘！”朋友说。

主动交往便是主动处理人际关系。生活中，很多内向的人不懂得主动跟人交往，主动接纳别人，总是被动地等待着别人与自己交往。原因主要是觉得不好意思，怕自己的主动没有得到相应的回应而让自己尴尬，进而自尊心受挫。然而我们的“不好意思”正是我们人际交往中最大的障碍。

2.肯定他人的价值和优势。

赞扬是对人的一种肯定，是人的一种心理需要。莎士比亚说：“赞扬是照在人心灵上的阳光，没有阳光，我们不能生长。”

上面我们已经说到了“爱人者，人恒爱之”的心理依据，那么，我们就需要表现出对人的友善态度，不要轻易地说“不好听”的话，表现出对人的不满。心理学家认为，赞扬能释放一个人身上的能量，调动人的积极性。有一位欧洲妇女出门旅行，她学会了用数国语言讲“谢谢你”、“你真好”、“你真是太棒了”等，所到之处，都受到热情接待。真心真意，适时适度地表示你对别人的赞扬，赞扬既对人也对事，能够增进彼此的吸引力。

第29节：第2章　与他人和谐相处(14)

3.帮助需要帮助的人。

心理学家们发现，以帮助与相互帮助为开端的人际关系，不仅良好的第一印象容易确立，而且人与人之间的心理距离可以迅速缩短，使良好的人际关系迅速建立起来。“雪中送炭”、患难之中见真情就说明了这一点。每个人都有需要帮助的时候，当别人需要帮助的时候，我们应当伸出援助之手。

站在他人的位置看问题，想人所想，才能更好地理解他人。

换位思考，有“同理心”

我看到有这样一个故事：

有一位母亲在圣诞节带着5岁的孩子去买礼物。大街上回响着圣诞赞歌，橱窗里装饰着彩灯，可爱的小精灵载歌载舞，商店里五光十色的玩具应有尽有。

“一个5岁的男孩将以多么兴奋的目光观赏这么绚丽的世界啊！”母亲毫不怀疑地想。然而她绝对没有想到，儿子却紧拽着她的大衣衣角，呜呜地哭出声来。

“怎么了，宝贝？要是总哭个没完，圣诞精灵可就不到咱们这儿来啦！”她很不理解，为什么孩子对这个多姿多彩的世界不感兴趣，而要不停地哭泣。

“我……我的鞋带开了……”

母亲不得不在人行道上蹲下身来，为儿子系好鞋带。母亲无意中抬起头来，啊，怎么什么都没有？——没有绚丽的彩灯，没有迷人的橱窗，没有圣诞礼物，也没有装饰丰富的餐桌……原来那些东西太高了，孩子什么也看不见。落在他眼里的只是一双双粗大的脚和妇人们低低的裙摆，在那里互相摩擦、碰撞，过来又往去……

真是好可怕的情景！这位母亲第一次从5岁儿子目光的高度眺望世界，她感到非常震惊，立即起身把儿子抱了起来。

在母亲的眼里，呈现出来的是个五光十色的世界，可是她的孩子却对这个世界不以为然，感到苦恼。因此，她对孩子的行为表示不理解。如果不是她弯下腰去为孩子系鞋带，她可能永远不知道孩子眼里所看到的是一个什么样的世界。

事物对人的影响，总是会因为每个人所处的位置不同而产生不同的体会。生活中的很多误解和隔膜实际上都是由于人与人之间的思维差异引起的。如果我们能站在别人的角度去思考一些问题，我们就能更好地理解他人的行为。经常站在对方的角度去理解和处理问题，一切就会变得简单多了，这样也会使你变得沉稳、宽容，更容易与他人相处。

记得这样一则笑话。妻子正在厨房炒菜，丈夫在她旁边一直唠叨不停："慢些，小心，火太大了，赶快把鱼翻过来，油放太多了！"妻子脱口而出："我懂得怎样炒菜！"丈夫平静地答道："我只是要让你知道，我在开车时，你在旁边喋喋不休，我的感觉如何……"

第30节：第2章　与他人和谐相处(15)

与人相处时，我们都有被冒犯和误解的时候，我们都有受委屈而想要为自己伸张正义的时候，这时若我们只站在自己的角度去想问题，对此耿耿于怀，心中就会有解不开的结，而若我们能深入体察对方的内心世界，或许你会发现，对方也有自己的难处，你若站在对方的位置可能也会这样做。将心比心，设身处地，是达成理解不可缺少的心理机制。

美国临床心理学家罗杰斯针对医患关系中的医生提出了“同理心”的概念。“同理心”是指设身处地地体验他人的处境，对他人的情绪和心境保持敏感和理解，在与他人交流时体验到对方的内心世界和感受，并能对对方的感情做出恰当的反应。

生活中有时会发生这种情形：对方或许完全错了，但他仍不以为然，你企图说服他，却总也说服不了他。在这种情况下，不要指责他人，你更应该想想，对方为什么会有那样的思想和行为，其中自有一定的原因。若探寻出其中隐藏的原因来，你便会得到了解他人行动或人格的钥匙，而要找到这把钥匙，就必须诚实地将自己放在他人的位置上。

设身处地替别人着想，了解别人的态度和观点，因为这样不仅能更清楚地了解对方的思想轨迹，也能使你的说服力大大提高。

首先，我们要认识到，每个人对同一事物的看法是有差别的。由于每个人的成长背景、受教育程度、所处环境以及当时的心境不同，对同一事物的认知也是不尽相同的。当自己和他人在认识上出现分歧时，要真诚地尊重对方，并容忍这种差异。缺乏“同理心”的人，不能从他人的角度去理解他人，常常不能接受他人的观点，却强求别人接受自己的观点。这样的人，人们自然就会敬而远之。

不要“宽于待己，严于待人”。在《伊索寓言》中，有一则寓言说，普罗米修斯创造了人，又在每个人的脖子上挂了两只口袋，一只

装别人的缺点，另一只装自己的。他把那只装别人缺点的口袋挂在胸前，另一只则挂在背后。因此人们总是能够很快地看见别人的缺点，而自己的却总看不见。这则寓言其实是在告诉我们，人总是喜欢严于待人却宽于待己。任何一个人，不管从事哪种行业，都难免会出现失误。有的人对自己的错误睁一只眼闭一只眼，而对他人的错误揪住不放，如果换个角度，当你犯了错误，必定是希望得到他人的原谅，而不是希望不停地被人追究吧。

给予他人所需要的。很多人对他人的关心，都是站在自己的角度，单方面地以自己的感情、想法、理解去给予，甚至不管别人是否需要，不问青红皂白地就强加给别人！

另外，也要注意“己所不欲，勿施于人”。你想要的，别人同样也想要；你不需要的，别人同样也不需要。当你晚上在家里练歌，必定会打扰到邻居休息，邻居找上门来抗议的时候，你不屑一顾，认为邻居不好交往。某天，当你想休息而受到他人噪音影响的时候，你就会体会到前面那个邻居的痛苦。在夜间，你想要获得安静，别人同样也需要。

多从别人的角度出发，设身处地为别人着想，你就会成为一个受人欢迎的人，你会赢得更多的朋友。

第31节：第3章　轻松生活自己做主(1)

第3章　轻松生活自己做主

我们每个人都应该知道自己需要什么，如何去获得。别人的想法可以借鉴，但不要生活在他人的评价中，被他人牵着鼻子走，要有自己的想法，学会给自己拿主意。

不要轻易受到他人的暗示，也不要上了自己情绪和经验的当。凡事开动脑筋，给自己找一个正确的、恰当的答案。

贪心好比一个套结，把人的心越套越紧，结果把理智闭塞了。

——巴尔扎克

愈得到愈感到不足

人的贪念是被一步一步勾出来的。

对于那些什么都没有的人，他可能什么都不想；一旦给了他富有的希望，他内心的欲望便被激活。得到了一点，便希望得到更多，永无止境。

从前有个地主，因为给一个部落立了功，部落首领为了答谢他，便要奖励一些地给他。

首领说："你从这里往西走，做一个标记，只要你能在太阳落山之前走回来，从这里到那个标记之间的地就都是你的了。"

地主欣喜若狂，免费的东西，谁不想多要一点。于是，他铆足了劲，走过一个山头又一个山头，跨过一条河流又一条河流。每往西一点，他所属的范围就大一点。范围大一点的时候，总想着还可以再大一点点。他想，再走几步吧，这样就能得到更多的土地。接着，他又往前走，一直走到筋疲力尽的时候，他才想起该回家了，可是太阳已经悄悄藏在了山后。

太阳落山后，地主还没有回来，部落的首领便派人去找地主，结果发现他在远处的一座山上，累死了。

很多人都说那个地主太贪婪，但生活中又有多少人没被外界的诱惑牵引着越走越远呢?

一天，我给朋友打电话，电话那头传来委靡不振的声音。我以为他大病了一场，他说没病，却比得病更严重。近来股市形势一片大好，他赚了个盆满钵满，尝到甜头的他，索性把所有的积蓄都投了进去，可是，昨天就开始往下跌，跌一下他的心就痛一下。本以为可以赚更多的钱回来，下半辈子就不用愁了，但却打错了如意算盘。生活中，像这种尝到甜头，继续下去的人太多，最终大多都尝到了苦头。他们之所以太贪，是因为自身无法抵制外界的诱惑，一旦有了某种需求（可能谈不上是自身的需求，而是环境的需求），就及时地满足自己。如此一来，愈是满足了自己，愈是觉得还不够满足。

这让我想起了心理学上的一个关于“延迟满足”的实验。实验者把几个孩子带到一个房间，给他们每人都发了一粒包装十分精美的糖果，并告诉他们：这粒糖果属于你，你可以随时吃掉，但如果谁能坚持等我回来以后再吃，那就会得到两粒同样的糖果作为奖励。然后就离开了。

第32节：第3章　轻松生活自己做主(2)

时间一分一秒地过去了，这粒糖果对孩子们的诱惑也越来越大，几乎不可抗拒。有些孩子终于忍不住，剥开了精美的糖纸，但仍有一半以上的孩子在千方百计地控制着自己，一直等到实验者回来。当然，那些付出等待的孩子得到了应有的奖励。

后来，实验者多年跟踪这些孩子。他发现，能够“延迟满足”的孩子，语文、数学的成绩要比那些熬不住的学生平均高出20分。参加工作后，他们从来不在困难面前低头，总是能走出困境获得成功。

这个实验其实就是一个关于我们的耐力、抗诱惑力、意志力和自我约束力的综合实验。这个实验虽然是以孩子为对象，但对于我们成年人来说，更应该引起思考。

我的好朋友鄢艳，总是吵着说自己太胖，要减肥，要节食，但她的体重总是下不来，因为平时她喜欢吃高热量的甜食，而且吃起来也随心所欲。每次见到我，总是抱怨自己的体重控制不下来。

有一次老同学聚会，她看着同学们个个体态玲珑，再看看自己发福的身材，她又开始抱怨开了，于是下决心不再吃那些高热量的食品了，要多吃蔬菜和水果。

然而，聚会吃饭的时候，一见到有自己喜欢吃的炸鸡，口水都流出来了，我好心提醒她：“你不是要减肥吗？”她却嘿嘿一笑：“不让我吃，还不如杀了我！”于是不由自主地就去享用这些美味了。

生活中充满了诱惑，它无处不在，而且令人难以抗拒。在你意志不坚稍有动摇的时候，诱惑以它最迷人的姿态出现。当有些诱惑正好看似与你的“需求”相符时，你便很容易成为它的俘虏。然而，有很多“需求”并不一定是你真正的需求。比如我的朋友鄢艳，那些美味正好迎合了她的馋嘴，勾起了她的食欲，而她的真正需求却是“低热量、健康”的饮食。

贪婪并不会让你得到更多，甚至让你原本拥有的也会失去。不要让无穷的贪欲束缚了你的心。所以，当你有所“需求”的时候，不妨考虑一下是否延迟自己的满足。有时候，过于及时地满足自己，并不见得是一件好事。

过分追求完美，是取得成功的拦路虎，是自拆台脚的坏习惯。

——杰维伯恩斯

过分追求完美是一种心理障碍

曾经有一个圆，因为缺了一角，所以很不快乐，于是，他动身去找所缺的一角，他一路向前滚动，一路唱“我要去寻找失去的一角”。他忍受着日晒，经受着寒冷，被冰雪冻僵，又被太阳温暖。由于缺了一角，他没法滚得太快。他有时候会停下来和小虫说说话，或者闻闻花的芳香；有时候他超甲虫的车，有时候甲虫超他的车；最愉快的是他和蝴蝶一起嬉戏的时光。他渡过海洋和湖泊，穿过沼泽和丛林，翻越丘陵和高山。

第33节：第3章　轻松生活自己做主(3)

终于有一天，他遇上了最合适的一角，总算找到了，他感觉真好。他把一角装上，成了一个完美的圆。他一路高兴地唱“我找到了我失落的一角”。因为不再缺少什么，他越滚越快，快得停不下来和小虫说说话，停不下来闻闻花香，停不下来和蝴蝶嬉戏，最后他再也不能歌唱了。他开始明白了点什么，停了下来，把那一角轻轻放下，从容地走开，又开始了一路的歌唱“我要去寻找失落的一角”。

这个故事告诉我们，在追求完美的过程中，我们会在不知不觉中失去很多的东西，比如快乐。

几年前，在我开始学织毛衣的时候，下了很多功夫，也费了很多时间，但遗憾的是，最终我的处女毛衣却不了了之。原因在于我太过追求完美。

由于是自己学织的第一件衣服，又是打算送给心爱的恋人的，所以容不得衣服上有一丁点的瑕疵。每次不小心织错了一针，便要拆了重新来织。即使错误并不明显也不行。

毛衣织到一大半的时候，教我编织的阿姨发现了某处的一个错误，她没有告诉我，我也并没有发现，所以便自我感觉良好地织了下去。待到她告诉我有几针织错了之后，每次织的时候，我总要盯着那错误的几针看，越看越觉得别扭，越想越觉得整件衣服会因为这几针小的错误而变得难看。于是，忍不住地就拆掉了。

就这样，织了又拆，拆了又织，直到毛线已经卷曲得不行，不能继续织下去了，我开始的热情也全然没有了。

当时，恋人等到花儿也谢了，也没有穿上我织的毛衣。

今年的寒假在家又跟着母亲学织毛衣，这次吸取了上次的教训。织得很认真，但总觉得手法不太熟练，而织得不太平整。织花的时候有一处上针织成了下针，有几次想拆了重新织，都被母亲阻止，并告诉我，错误并不明显，等织完之后熨烫一下就好了。

在母亲的鼓励和帮助下，我一鼓作气地为自己完成了一件漂亮的羊毛开衫衣，这件毛衣在熨烫之后，果然很平整，很漂亮，我也觉得非常有成就感。

在很多人眼里，追求完美才能达到优秀。事实上，追求完美和达到优秀是两回事。因为总是担心自己做不好，总是对自己或他人要求很高，所以难免会陷入沮丧的情绪之中。更糟糕的是，一旦你陷入进去，不但对自己的处境浑然不觉，而且还心甘情愿地折磨自己，以至于越陷越深不能自拔。

追求完美也算不上是个缺点，只不过期待和现实难免有落差，一般人可能会退而求其次，或者修正自己的期望，完美主义者则缺乏这样的弹性，很固执，当事情没有按预期的发展，便很失落，进而影响到自己的生活。

第34节：第3章　轻松生活自己做主(4)

有的女孩对自己要求很高，努力工作，事事都要争个第一。上学的时候要求自己门门功课得A+，工作后也努力走在同事们的前面，可遗憾的是，一不小心遭到了单位的淘汰，就近乎崩溃，无法接受自己，认为自己还做得不够好，甚至有了轻生的情绪。

在爱情和婚姻上，有的女孩认为心目中理想的对象应该有完美的人格、高尚的气质，要兼具文学的美感、理工的冷静、商科的敏锐，要求爱情的纯度要100%，而且她坚持这样的标准，不作任何的退让。并一直期待某一天自己的白马王子会踏着七色的云彩来迎娶自己，结果等到自己变成了老姑娘也没有等到自己的“缘分”和意中人。

英国哥伦比亚大学的心理学家将完美者的性格分为三种。第一种是“要求自我”型，他所追求完美的动力完全出于自己；第二种是“要求他人”型，他为别人设下高标准，不允许他人犯错误；第三种是“被人要求”型，他所追求完美的动力是为了满足他人的期望，总是感觉自己被期待着。

不管哪种性格的完美主义者，在生活中通常都十分注意细节（往往毁在细节上）；对事物高要求，严标准（对生活苛求，甚至明知不可为而为之）；喜欢怀疑他人，或者自我怀疑（自信心低落，无法信任他人和自己）。

完美是一把双刃剑，在给人不断向上的动力的同时，也给人在心理上留下沉重的压力，它会让人面对现实无能为力，急躁、自卑，甚至急功近利，这些情绪的产生，对健康极为不利。因为过于完美的自我要求会导致心理应激的压力，如果应激压力大于自己的承受能力，就容易产生心理上的失衡。

因此，完美应该是一种积极向上的热情，努力把事情做好的态度，而不应该是一种阻止我们发展的偏执情绪。在生活中，有人为了

表现自己的完美，不允许自己的工作平庸，而要做到最好，可事实经常是把自己累得够呛，工作却未必如想象的那般好。

日本人仓冈天心所写的《茶之书》中，有这么一则有趣的故事：

茶师千利休看着儿子少庵打扫庭园。当儿子完成工作的时候，茶师却说："不够干净。"要求他重做一次。少庵于是再花一个小时扫园。然后他说："父亲，已经没事可做了。石阶洗了三次，石灯笼也擦拭多遍。树木冲洒过了水，苔藓上也闪耀着翠绿。没有一枝一叶留在地面。"

茶师却斥道："傻瓜，这不是打扫庭园的方法，这像是洁癖。"说着，他步入园中，用力摇动一棵树，抖落一地金色、红色的树叶。茶师说："打扫庭园不只是要求清洁，也要求美和自然。"

所谓"水至清则无鱼，人至察则无徒"。我们做任何事，保持一颗平常心很重要。不管是工作，或是待人接物，我们固然要尽己所能，做到最好，但也不需太过苛求。当一个人为了追逐幸福的尾巴而不顾一切时，反而因为以偏概全的缘故，离幸福更加遥远了。

第35节：第3章　轻松生活自己做主(5)

定势思维在有限的经验中，会给我们带来一些消极作用。

开动脑筋打破思维定势

有一天，一个朋友给我出了这样一道题：

某局的一位局长在路边同一位老人谈话，这时跑过来一位小孩，急促地对局长说："你爸爸和我爸爸在家吵起来了！"老人问局长："这孩子是你什么人？"局长回答说："是我儿子。"

现在的问题是：这两个吵架的人和局长是什么关系？

听完这道题，我开始思考：小孩的爸爸不是在这里与人说话吗？怎么可能在家跟人吵起来了呢？我绞尽了脑汁，百思不得其解，于是一口咬定这道题肯定有问题。

朋友哈哈一笑，你怎么知道这个局长是男还是女？听到他的这句提醒，我拍拍脑袋，茅塞顿开。后来，我又用这个问题考了其他的几个朋友，大多数朋友都陷入了我开始的思维，得不出答案。

按照我们的思维，听到"局长"这个词的时候，我们首先在心里就认定了他是男性，自然找不到答案，这就是我们的惯有的思维对我们的判断起到了负面影响。

在长期的思维实践中，每个人都形成了自己所惯用的、格式化的思考模型，当面临外界事物或现实问题的时候，我们能够不假思索地把它们纳入特定的思维框架，并沿着特定的思维路径对它们进行思考和处理。这就是思维定势。

思维定势可以使我们在从事某些活动时能够相当熟练，甚至达到自动化，可以节省很多时间和精力；但同时，它的存在也会束缚我们的思维，使我们只会用常规的方法去解决问题，而不去用其他"捷径"突破，因而会给解决问题带来一些消极影响。

我有个朋友叫梅子，是个手模，她非常爱惜自己漂亮的纤纤玉手。所以，她几乎每天都要戴上手套保护手，无论是冬天还是夏天。

夏天的某一天，梅子在城铁上，尽管热得厉害，她仍然戴着一副手套。于是，她听到背后有人在议论她的双手。

“她的手肯定有个疤痕，不是烧伤了就是烫伤了。”一个人猜道。

“说不定有残疾呢，也可能哪个指头没有了。”另一个接着猜道。

两人正猜得起劲，梅子故意走过去，在两人面前站了一会儿，然后脱掉手套，好好地秀了一把她的玉手。这是一双白皙、嫩滑的手，两个议论的人顿觉十分尴尬。

当梅子把这个小经历当笑话告诉我们的时候，大家都笑得前仰后合。笑过之后，我想，如果我不知道她是手模的话，没准我也会往坏处去猜她的手。因为大夏天的戴手套太不正常了，除了掩盖手上的缺陷，还会有什么别的原因呢?

在一般情况下，夏天戴手套属于不正常的表现，于是，人们的第一反应（猜测）便是用手套企图掩盖某种缺陷，而很少想到手套是为了保护手的，因为生活中我们接触到和了解到的手模并不多，经验把我们的思路引到了一个狭窄的空间。

第36节：第3章　轻松生活自己做主(6)

经验在我们的心里形成一种潜意识，它常常会帮助我们辨别和判断一些事情，但有时候也正是因为以前的经验，形成了一些局限，造成了判断上的失误。

其实，我们不仅在思考和解决问题时会出现定势效应，在认识他人、与人交往的过程中也会受心理定势的影响。若我们听到别人讲某人对自己有意见，即使有可能是别人在说谎，但当我们见到某人时，总会有很不自然的感觉；若当你听到某人曾做过对不起你的事，即使你以无所谓的态度，但当见到他时，你的内心还是有一点小疙瘩；或是有人告诉你某个人特别爱挑别人的毛病，那么等你见到这个人的时候，心里肯定有一些不安。

其原因就是它们事先已经在你的大脑中形成了一种定势，由于这种定势的存在，使你的反应和平时不一样。从小到大，我们从无知到有识，学习了无数的规则和定理，这些规则和定理在我们的潜意识中扎根很深，而我们并不知觉。有人说，阻碍我们发展的不是未知的领域，而是我们已经学到的东西。所以，人的年龄越大，学识越丰富，可能受到的影响就越大。很多所谓的聪明人都逃不过思维定势的负面作用。

阿西莫夫从小就聪明，年轻时多次参加“智商测试”，得分总在160左右，属于“天赋极高者”之列，他一直为此而扬扬得意。有一次，他遇到一位汽车修理工，是他的老熟人。

修理工对阿西莫夫说：“嗨，博士，我来考考你的智力，出一道思考题，看你能不能回答正确。”

阿西莫夫点头同意。修理工便开始说思考题：“有一位既聋又哑的人，想买几根钉子，来到五金商店，对售货员做了这样一个手势，左手两个指头立在柜台上，右手握拳做敲击状。售货员见状，先给他拿来一把锤子，聋哑人摇摇头，指了指立着的那两根指头。于是售货员

明白了，聋哑人想买的是钉子。聋哑人买好钉子，刚走出商店，接着进来一位盲人。这位盲人想买一把剪刀，请问，盲人将会怎样做？”

阿西莫夫顺口答道：“盲人肯定会这样。”说着，伸出食指和中指，做出剪刀的形状。

汽车修理工一听笑了：“哈哈，你答错了吧，一盲人想买剪刀，只需要开口说‘我买剪刀’就行了，他干吗要做手势呀？”

智商160的阿西莫夫，这时不得不承认自己确实是个“笨蛋”。而那位汽车修理工人却得理不饶人，用教训的口吻说：“在考你之前，我就料定你肯定要答错，因为，你所受的教育太多了，不可能很聪明。”

实际上，修理工所说的受教育多与不可能聪明之间的关系，并不是因为学的知识多了人反而变笨了，而是因为人的知识和经验多，会在头脑中形成较多的思维定势。

第37节：第3章　轻松生活自己做主(7)

由于已有的知识、经验和习惯的束缚，你在处理一些“似是而非”的问题时就往往囿于旧有的条条框框，一旦你摆脱了它，你的思维就能闪烁出创造性的火花。

思维定势测试题

1.在荒无人迹的河边停着一只小船，这只小船只能容纳一个人。有两个人同时来到河边，两个人都乘这只船过了河。他们是怎样过河的?

2.篮子里有4个苹果，由4个小孩平均分。分到最后，篮子里还有一个苹果。他们是怎样分的?

3.已将一枚硬币任意抛掷了9次，掉下后都是正面朝上。现在你再试一次，假定不受任何外来因素的影响，那么硬币正面朝上的可能性是几分之几?

4.有人不拔出瓶塞，就可以喝到酒，你能做到吗?（注意：不能将瓶子弄破，也不能在瓶塞上钻孔。）

5.抽屉里有黑白尼龙袜各7只，假如你在黑暗中取袜，至少要拿出几只才能保证取到一双颜色相同的袜子?

答案:

1.两人是分别处在河的两岸，一人先渡过河来，然后另一人渡过去。

2.4个小孩一人一个。题目中并没有“剩下”的字眼，那3个小孩拿了应得的一份，最后一份当然是最后一个孩子的。

3.二分之一。硬币只有两面，不要说任意抛10次，就是任意抛掷1000次，正面朝上的可能性也始终是二分之一。

4.可以将瓶塞压入瓶内。在多数情况下，人们总是拔出瓶塞后才喝酒的，但是，也可以将瓶塞压入瓶内，不过，只是人们不常这样做罢了。

5.3只。这个问题的关键是“相同”与“不同”。取一双颜色相同的，答案是3只；取一双不同的，答案才是8只。

在随大流的时候，想想自己是否应该跟随，想想自己是否有更好的选择。

不要睁着眼睛说瞎话

你一定有过这样的一些经历：

某天，几个朋友在一起谈论哪个明星更帅一点，本来在你心中已经有了一个崇拜对象，但是在讨论的过程中，你却发现大家对你的偶像并不感兴趣，甚至还有人开始贬低他，同时，大家一致推荐出了一个她们共同的偶像。这个时候，你刚要说出口的话跟着口水被咽了回来，随即改变了你的说法，跟着大家一起夸奖在你看来并不怎么样的那个明星：“对！我也比较喜欢他！”“他确实很帅哦！”

你一向是个遵守交通规则的人，遇到红灯时肯定会停下来，过马路时肯定要走斑马线。但是很多次，当你过马路的时候，看到大家都不走斑马线，而且闯红灯的人越来越多，于是，你也就跟着大家一起，而不遵守交通规则了。

又比如，你到某商场购物，本来你看好了自己喜欢的某个物品，但在你刚打算购买的时候，却发现相邻的另一品牌商店前集聚的顾客更多。于是，你会情不自禁地怀疑起自己的选择。当听到顾客们说另一品牌的物品好时，你会不由自主地改变当初的主意，跟大家一起拥向另一品牌商店，而放弃你开始的选择。

第38节：第3章　轻松生活自己做主(8)

这种现象在社会心理学上被称为人们的“从众心理”。一般说来，群体成员的行为，通常具有跟从群体的倾向。在群体中，我们都希望群体能够喜欢自己，优待自己，害怕因为自己与群体意见不一致，而遭到群体的排斥、讨厌和孤立。

从众源于一种群体对自己的无形压力，迫使一些成员违心地产生与自己意愿相反的行为。为了避免自己被看成“不合群”的人，我们便不由自主地遵从了别人的意见（群体也会对个人施加压力，当个人的行为与群体其他成员不符时，其他成员会努力迫使个人遵从群体的意见）。而当我们的行为、态度与意见同别人一致时，就会有“没有错”、“跟着大部队”的安全感。

人们在从众心理的影响下，趋于时尚文化、流行文化，常常迷失自己，鲜有条理地判断自己的客观实际，在茫茫人海中，稀里糊涂地就掩埋了自己。我们经常会睁着眼睛说瞎话，做一些言不由衷的事情。在生活中我们也经常会“看情况行事”、“先看看别人怎么做再说”的情况。很多商家也是利用了人们的从众心理，雇用一些“托儿”来为自己的店面充人气。

有两个乞丐住在一起，白天他们分别在某个街道的两头行乞。奇怪的是街东头那个年轻的乞丐每天得到的施舍总是多于年老的那个乞丐，有时候他的收入甚至超过年老乞丐的两倍。

老乞丐有些纳闷了，从外表看起来，他穿得更加破烂，而且年纪一大把了，更值得人们同情呀，为什么路人给他的施舍却少些呢?

一天早上，出发前，老乞丐见年轻乞丐往自己的空碗里放了几个一元的硬币。他不解地问：“你是要向别人要钱的，干吗要自己给自己钱？”

年轻乞丐神秘一笑：“你想要人施舍你，就先要让人知道已经有人施舍你了！照我的去做，包你今天收入大增！”

老乞丐照着办，当天收入果然增加了不少。

过了几天，老乞丐的收入比年轻乞丐的还多。年轻乞丐开始纳闷了：他那招都是我教的，为什么现在他的收入比我高了呢?

一天早上，他们各自往碗里放钱的时候，年轻乞丐发现了这个奥秘。原来，自己往碗里投的都是一元、五角的硬币，而老乞丐放的是五元、十元的“大钱”。

虽然人们经常说“我行我素”、“走自己的路让别人去说”，并标榜自己的个性独特和意志力坚定，但在现实生活中，人们并不是想怎么样就能怎么样，可以随心所欲地行动。在很多时候，人们都要先看别人怎么做，自己才怎么做。

从众心理反映了人们的自我意识弱化，独立性较差，意志力不够坚强。不加分析地从“顺从”到“盲从”，其实是一种不健康的心态。

第39节：第3章　轻松生活自己做主(9)

我们每天所需要的大量信息都是从别人那里得到，离开了他人提供的信息，我们几乎难以生活。一般情况下，我们会默认他人提供的信息是可靠的，然而，实际上并不一定都可靠，它也有出现偏差的时候。

比如，你到一个公园游玩，想出来的时候找不到出口了。于是，你就跟着前面其他的游人走，却发现被别人带到了一个离出口更远的地方；你到一个餐馆打算吃东西，不知道点什么菜好，于是就点了与邻桌一样的菜，却发现这道菜的口味并不是你爱吃的；到商店买东西，看到有人在排队，你也不由分说地跟着排，以为有什么好事，结果却发现人们排队购买的东西是你根本就用不上的。

这样的跟随大流的事情太多了，也让我们上了很多的当，很多骗子更是借用了人们的从众心理来行骗。我曾经看到街边有人玩“赌瓜子的游戏”行骗。骗子蹲在地上，向一个小碟中砸几粒瓜子，然后迅速盖上，让众人猜里面是几粒！旁边两名同伙充当“托儿”，先后参赌，赌注最少一百，一会功夫就轻松地赢了几百元钱。

旁边有一个女人看得入迷，很感兴趣，很想玩，开始还担心自己输钱，但见有几个人都在玩，而且都赢了钱，于是也就开始赌了。开始的几次她赢了几百，满心欢喜。可是，后来短短几分钟，事情就发生了戏剧性的变化，一千多元一下子就被骗子赢走了。

生活中，我们要尽量避免“从众”的消极面，努力培养和提高自己独立思考和明辨是非的能力。遇事和看待问题，既要慎重考虑多数人的意见和做法，也要有自己的思考和分析，从而使判断正确，并以此来决定自己的行动。

心理冲突是出现心理失衡的重要原因，也是产生挫折感的重要来源。

布里丹毛驴的心理冲突

在去年的结婚纪念日上，丈夫给马琳送了一块精美的手表，虽然她认为这件礼物太贵，但也非常高兴地接受了，顺便给了丈夫一个热烈的拥抱。

今年的结婚纪念日马上要到来了，丈夫同样要送马琳一样东西来表达爱意，但他换了个形式，他给马琳多种选择：两张欧洲游的机票、一张美容卡、一条白金项链，三者中只能选一样。这下，她反而开始犯难了，这三样她都想要，不知如何取舍，所以犹犹豫豫，久久做不了这个决定。

丈夫原以为给了她一个惊喜，没想到却给了她一个难题——在取舍中犹豫着，伤透脑筋。

像这样的情景在生活中经常发生。没有选择的时候，一切都好；而一旦面临选择，就左右为难，拿不定主意了。这在心理学上是心理冲突的一种表现。所谓心理冲突是指两种或两种以上不同方向的动机、欲望、态度、情绪、目标和反应同时出现，在人们内心进行斗争，既无法抛弃任何一方，也无法把几者统一协调起来而引起的紧张状态。

第40节：第3章　轻松生活自己做主(10)

当然，上面关于礼物的选择，最多只会困扰你一小段的时间，而且无论你如何选择，结果都不会让你不开心。然而，对于那些面临人生的关键选择，若出现左右为难，难以决策的情景，困扰就会很大了。比如是嫁给憨厚的甲，还是嫁给有钱的乙；是到薪水高但无发展空间的单位工作，还是到薪水低但能发挥你的潜能的单位去工作；是继续给别人打工，争取一份稳定的工作，还是自己冒点风险，开始创业……

生活就是由一系列的选择组成，一个人只有一种生活方式，只要你选择了一种，也就等于放弃（或失去）了其他的选择。因此，当一个人在众多机会中做出选择的时候，内心常常会感到矛盾。而且选择越多，冲突越多。

据说法国古代哲学家布里丹养了一头小毛驴，他每天要向附近的农民买一堆草料来喂它。这天，送草料的农民多送了一堆草料放在旁边。毛驴站在两堆数量、质量和到它的距离完全相等的干草之间，可难为坏了。它左看右看，始终无法弄清究竟选择哪一堆好，最后在无所适从中活活饿死了。后来有人把这种现象叫做布里丹毛驴效应。

心理健康的人，心理冲突不尖锐，也不会太持久。但对于心灵比较脆弱的人来说，心理冲突严重对身体也是有害的，长此下去，会使心理、生理、社会功能受到损伤，导致疾病。

有这样一位女性，在某机关党委办公室做秘书。她知道她的上司党委书记有不正之风，想检举又怕检举不成反遭报复，十分痛苦。大约有半个月之久，她寝食难安，工作无心。

一天上午，她在把重要文件放进保险柜锁好后发现抽屉里还落下一份文件，她十分恐慌。当她把这份文件锁进保险柜后，感到不放心，怕没有锁好，便打开重新再锁。就这样，她陷入了开了又锁、锁了又开的强迫动作之中。从此，她一上班就纠缠于保险柜是否锁好了

的强迫观念和反复锁柜的强迫动作之中。她的强迫症完全是由最初的心理冲突引起的。

那么，当心理冲突难免的时候，怎样才能有效地解决心理冲突，让自己过得更轻松一点呢？在你面对多种艰难的抉择的时候，最好记住下面的几点：

一些重要决定要经过深思熟虑，不要轻易做出。你可以先花一些时间收集信息，做好调查。这样即使你做出的决定会导致不好的后果，你也可以告诉自己，我已经调查过了，我已经努力过了。这样你承受的压力也会小一点。

在可能的情况下，你可以先尝试一下再做决定。如果你想买架钢琴回来学习，不如先到朋友家练习一阵，看自己是否只有三分钟热度再决定是否真的需要买琴；有人向你求婚，先别着急答应或拒绝，等相处一段时间再说也不晚。尝试，实际上就是提前感受的意思。

第41节：第3章　轻松生活自己做主(11)

该果断的时候要尽快做出决定。在心理冲突中犹豫不决，会让你付出更高的代价，比如失去一次机会、失去一个爱人等。当然，如果你已经做出了决定，就要认真对待你的决定。选你所爱，爱你所选，坚持自己的选择。在没有发现明显错误以前，不要三心二意，左思右想。

无论是选择还是内心的冲突，其实都是我们生活中的正常组成部分，当你学会了如何应对这些冲突，那么你也就更趋于接近幸福和成功。

做真实、快乐、轻松的自己。

听到自己的心声了吗

假如你是一名护士，一天夜里，只有你一个人在值班，有个病人突然病危。于是，你打电话向医生求助，医生让你马上给病人注射一种药20毫克，并强调是20毫克，否则病人可能会性命不保。

当你到药剂室取出那种药时，却发现药剂标签上清清楚楚地写着常规用量为10毫克，否则也可能会造成人的生命危险。而根据你的经验，这种药是慎用药，你平时用量也没有超过10毫克。

当你再打电话的时候，却联系不上医生。在这种紧急的情况下，你会怎么做？听医生的注射20毫克，还是根据自己的经验以及说明标准注射10毫克？

用对了药就救了一条命，而用错了药就是害了一条命。这可真是一个让人头疼的问题！在我调查的人中，大多数选择了20毫克。“听医生的！”跟护士比起来，医生在治疗方面是权威。他比自己有经验，另外更重要的一点，出了医疗事故，责任在医生身上，而自己不过是执行者，并不用承担责任。

不要着急作答，这不过是个假设性的问题。但是在生活中，的确会经常受到类似问题的困扰。比如，你的部门来了个外行当领导，在

不懂得专业操作的情况下，命令下属执行他的决定。而你认为若按他的计划进行，部门将遭受很大的损失。这个时候，你是执行决定，还是抗拒执行，又或是按自己的想法去做?

又比如，你发现你的某个同事做了违背职业操守的事情，但是你的领导出于对整个团体名誉的考虑，让你不要声张。不说，便违背了你做人的准则；而说了，又违背了领导的命令。这个时候，你说，还是不说?

这就考验我们对他人（领导或权威）的服从程度。关于服从，耶鲁大学心理学家米尔格伦曾做过一个让人瞩目的电击实验。

实验的内容是，让被试充当“教师”，在实验者的命令下去电击一些陌生的“学生”（实验者的助手）。当“学生”犯了错，“教师”就要电击他们一次。而且随着错误的增多，电压也不断增高。

每被电击一次，都能听到“学生”痛苦的呻吟声，然后传来大声的尖叫，到最后，“学生”晕倒了，没有声音了。这个时候，有些“教师”开始抗议，不忍心再电击“学生”，并为自己的行为感到极度的不安。他们要求停止电击“学生”，但是遭到了实验者的拒绝，实验者示意让他们继续。结果，大多数的“教师”（被试）都服从了实验者的命令。米尔格伦最终认为，如果一种行为的方向是由权威规定的，那么人们理所当然可以认为个人不应完全对自己的行为负责。正因为没有责任，所以才服从他人的安排。

第42节：第3章　轻松生活自己做主(12)

服从权威常常是合理的，也是必要的。小时候，父母是自己的权威；上学了，老师是权威；工作了，领导是权威。如果没有服从，也就谈不上管理，那么这个社会可能会乱了套，一盘散沙。

然而，权威的命令有时候并不一定是正确的、符合法律和道德的。这个时候如果我们也盲目地服从，就很有可能会陷入一些不必要的纠葛中，超越道德规范，甚至在一些犯罪案件中充当从犯和帮凶的角色。即使身上没有责任，不受法律的制裁，也会受到自己良心的谴责。

所以，当我们对权威的决策产生怀疑的时候，要善于开动自己的脑筋，坚持自己的做人原则，不要昧着良心服从。

欣是个善良、正直、爽朗的女孩，她在一家事业单位做会计。单位有两个会计和一个主任。有一天，她翻看账本的时候，发现账上有问题，很多大的进项都没有记录，并且有一笔10万的赈灾款不知去向。

她问另一个同事，原来是主任正准备把这笔钱私自挪作他用，并且说只要一个月就能还回来。这个重大秘密被欣发现后，她就经常关注这件事。但是一个月后，那笔钱还没有归还，两个月后也没有归还的迹象。

一天，主任召集她们两个会计秘密开会——针对这笔款的事情。主任说，本来想用这笔钱给科室创收，但是失败了，问她们能不能想办法把这笔账算在其他费用支出上，让账面平了。主任一边说，一边拿出一张清单来，清单下面，他已经签了“同意”二字，只等着两个会计签字，这事就算过去了，并暗示不仅不会让她们担任何风险，还会给她们一定的“奖金”。

欣心想，这可是贪污啊，这种事不是一个好会计应该做的，可又是领导吩咐的事情。两个人一时不知如何是好，作假吧，又会犯错；

不做吧，又违反了领导的决定。

经过内心痛苦的挣扎，欣决定绝不做这样的事，直言拒绝在单子上签字。她的决定一做出，另一个会计马上站在了她的这边。

结果，主任被迫把挪走的款还了回来。

米尔格伦在研究中还发现，团体的支持能减少“昧着良心”服从的概率。在他的实验中，如果被试看到两个其他被试（实验者助手）拒绝执行命令并退出实验室后，继续服从的人马上减少。也就是说，在一个团体中，如果有一两个意志坚强的人坚持真理，就能够带动其他的人一起坚持真理，而背离“权威”。

对于权威的服从，我们应该是理性的，而不是盲目的，最重要的是不要违背道德和做人的准则。

所见所闻并非都是真实的，有时候我们还需要对事情做进一步检验。

你知道的不一定是真实的

第43节：第3章　轻松生活自己做主(13)

别人说的、书上写的、媒体报道的，甚至你亲眼看到的、亲耳听到的那些事情，你都相信吗？你感到怀疑的时候，想过要证实自己的怀疑吗？

在《吕氏春秋》里面有这样一个小故事。

有一次，孔子与众弟子们在陈、蔡的地方连续被困了七天，没有食物可以吃。颜回从外面弄了一些米回来，做给大家吃。孔子经过厨房，看见颜回在煮饭的时候，用手抓甑子里头的饭吃。

等饭熟后，颜回请大家吃饭，孔子假装什么都没看到，但对刚才看到颜回在偷吃米饭的那一幕耿耿于怀，觉得颜回不应该有这种行为。

孔子起身说："我今天梦见了父亲，要用这些干净的饭来祭他。"颜回说："不行，刚才煤渣掉进了甑子里头，但扔掉这些带有煤渣的饭不吉利，我就抓来吃了。这些饭并不干净。"

孔子顿时觉得自己错怪了弟子，他说，人们都相信自己看到的事情，但自己看到的事情不一定可信。

从小到大，我们所知道的很多信息，都是从别人那里获得的。无论是你主动地去了解，还是被动地接受教育，我们的思想无时无刻不在受到他人的影响。

对于这些信息，我们需要有选择、有主见地接受。若存在疑问，或者有不确定的情况，必须通过获得追加的信息来检查自己的认知，必须懂得真实性检验，否则我们就会被大量的错误信息、偏差信息所蒙蔽，继而做出错误的选择和举动。

比如，在你小时候，你问母亲："天为什么会黑？"妈妈亲切地告诉你："因为太阳公公要睡觉了！"

懂事一点了，你问父亲："被抓的邻居到底是好人还是坏人？"爸爸认真告诉你："被警察叔叔抓走的，肯定是个大坏蛋！"

后来，上学了，你问老师：“这道题只有一个解答方法吗？”老师严肃地告诉你：“对，只有一个答案！”

再后来，你看书的时候，发现书上写的很多东西都是自己不了解的，书上的东西都是权威的，你当然以书本为准。

等到长大了，你发现天黑并不是太阳公公要睡觉了，警察也有错抓好人的时候，更让你感到吃惊的是，一直以为权威的书本居然出现了很多常识性的错误。从此，你发现别人告诉你的东西，并不一定都是真实的。

要对事物进行真实性检验，首先要求我们有批判性思维。批判性思维，指的是评价、对比、分析、判断和综合信息的能力。养成批判性思维能力，对于应付复杂多变的世界是必要的。

也就是说，我们对于一些事件，不要过早地做出结论，不要偏听偏信。凡事不妨多问问自己：“我为什么相信它”，“它有什么值得我相信的理由”。比如，很多广告商和推销人员都会千方百计地试图说服你，那些你所看到的报刊和图书中的信息也鱼龙混杂。你常常对他们深信不疑，但很多时候你被他们所提供的信息所欺骗。又比如，我们经常会在报刊上看到“研究表明……”“据调查……”的字眼，你是否问过自己，是谁的研究表明，谁进行过调查，这些调查数据背后是否受到了文化背景、科学家们的偏好的影响。

我们不仅要对外来信息保持批判性思维，还要经常审查和反省自己的思维和行动，对自己的意见和坚持的理由做出客观、深入的认知评价。要判断自己的思维在多大程度上受到知识不足或老套、偏见、情感以及其他任何压制一个人的客观性或理性的因素的影响。

有一个女孩，手镯弄丢了，她怀疑是自己的同屋偷走了。通过自己的分析——平时放的地方如抽屉和床上都没有找到，而且没有其他的陌生人进过寝室。所以她越想就越觉得是室友偷的。她没有把话挑明，但她对室友的不信任和愤怒使得她对室友的关系疏远了。

室友对她的行为有点莫名其妙，于是，就主动问她为什么突然变得冷漠。她才把自己的怀疑说出来，并斥责室友道德有问题。室友立刻表示自己是清白的，并决定跟她一起寻找镯子。

最后，她们在学校的失物招领处找到了镯子。原来是她在洗澡的时候，把手镯放在澡堂的柜子里忘记拿出来了，被别的同学看到并交到了失物招领处。

两人遂重交友好。试想如果不是她的室友主动问起缘由，她会一直怀疑下去，她们的关系也就会莫名其妙地变坏了，她们之间的误会或许永远都不会真相大白。

有时候，我们碰到一些人，总觉得他们看起来很有问题，但他们真的就有问题吗？我们计划的一些事情，想起来总觉得有道理，但它们真的行得通吗？

这个时候，你该做点什么呢？

第44节：第3章　轻松生活自己做主(14)

第4章　在成就中体会快乐

成功，能给我们一份成就感，在这份成就感中，我们能找到自信。从自信中，我们可以得到快乐。

成功就是成为最好的你自己，真正的成功应是多元化的。成功可能是你创造了新的财富或技术，可能是你为他人带来了快乐，可能是你在工作中得到了别人的信任，也可能是你找到了回归自我、与世无争的生活方式。

这个世界不会规定你具体做什么，但要求你总得做点什么，这样你才能主导自己的生活。

——奥里森马登

工作不仅仅为了生存

凤怡是一个漂亮的全职太太，她的丈夫在一家大的外贸公司做总经理，她原本是丈夫的秘书，一年后“转正”做了丈夫的内人。

她再也不用起早贪黑地上班，周末可以尽情地睡懒觉。她可以拿着丈夫的信用卡随心所欲地买以前想都不敢想的奢华服饰。这样的日子过得很逍遥。她曾多次庆幸自己的运气不错，嫁了个好丈夫，一生无忧无虑了。

然而，在她结婚几年后，她突然感到空虚起来，这种感觉源于她参加了一次丈夫单位组织的聚会。

那次聚会上，她穿得很光鲜，但是内心却很自卑。丈夫要忙着应酬一些客户，而她就坐在某处角落等着丈夫来陪她。周围其他的女士都有说有笑，她一个也不认识，偶尔别人跟她说几句话，她也只是点头笑笑，接不上话。一个人呆在家里太久，她不知不觉就形成了不爱说话的毛病，甚至无法与他人找到共同语言了。

第45节：第3章　轻松生活自己做主(15)

聚会结束后，她一个人闷闷不乐，有一种失落感。第一次意识到自己的朋友圈子越来越小了。

于是，她刻意地联系以前的同事和朋友，希望重新建立起联系，找到那种归属感，可遗憾的是，工作日她有空的时候，朋友们都要上班，没空陪她；而周末朋友有空的时候，都希望在家休息，或是早就安排了活动，根本陪不了她。

她越来越感到孤单。丈夫的工作越来越忙，应酬越来越多，陪她的时间越来越少，每天陪着她的只有那条不会说话的贵族犬。

这种生活是她婚前一直所向往的，没想到真的过上了这种生活，她却感到不安和苦闷。

有很多女人觉得工作太累，千方百计地想嫁个有钱人，不再需要工作；也有很多有智慧的女人会发现，工作其实是人们生活中不可或缺的一部分，工作不仅能让你养活自己，还能养活你的精神世界。

我周围很多朋友（包括我自己）都有过这样的感受：在工作期间内，觉得自己太累，每天都期待着长假，离开工作环境，自由自在地去做自己想做的事情，比如睡觉、旅游，让绷紧的神经好好地放松一下；然而一旦放了长假，或是被迫离开工作后，开始的几天，自己觉得无比的快乐，但时间一长，又有种无所适从的感觉，心里像是空落落的，急切地想做点什么，想尽快去工作，尽快见到分别已久的同事们，尽快回到曾熟悉的工作环境中。这种感受其实是很正常的。

在这个竞争激烈的社会，特别是在经济危机的影响下，对于大多数人来说，工作是为了获得一份好的收入，可以养家糊口，可以过上更好的生活。工作是谋生的手段，是物质生活的保障。工作让我们不依赖于别人而生活有了保障，但为了收入而工作的工作是痛苦的，所以才有很多女人觉得干得好不如嫁得好，总想嫁入豪门。

我曾经在一个网站做了一份投票调查：“如果你有足够的钱，不用工作就可生活得很舒服，你还会工作吗？”83%的人选择了“会”。

看来，物质的需要并不是人们工作的唯一动机。那么，除了物质需要，我们为什么还会有工作的需要呢？如果物质需要得到满足而停止工作，人会生活得舒服吗？

我们可以从自己的需求来分析，看看自己的工作动机究竟是什么。美国人本主义心理学家马斯洛将人的需要分为不同的层次，并由此提出了需要层次理论，他认为所有人都有一个从低级到高级的需要层次：生理需求——安全需求——归属感需求——尊重需求——自我实现需求。而工作的动机恰恰来自于这些需求的驱动。

在工作中，我们不仅能获得物质的需求，更能寻求到一种归宿感。我们需要通过工作参加到某个团体中去，并成为其中稳定的一员，这样就会使人有一种归属感。与有工作的人相比，失业或者退休的人，还有那些从来就没有工作过的人可能会更经常地有一种茫然感或者失落感，他们对自己的认识和评价总是模糊不清。正在工作着的人常常充满自信，对自己有客观公正的评价，因为工作能使人找回自尊，并获得他人的尊重与承认。这种寻求自尊与他人尊重的需要也是工作动机的重要驱动力之一。

第46节：第3章　轻松生活自己做主(16)

对于有些人来说，工作不仅仅是养家糊口的手段，也不仅仅是获得他人尊重和承认的一种方式，更是为了表现自己的潜力，实现自己的价值，甚至是为了娱乐。

比尔盖茨挣的钱已经足够他花几辈子了，为什么他还要辛辛苦苦地工作，在商场上奋力打拼呢？说到底，无非是要在自己的活动中实现自己的价值，追求支配行为，并赋予生活以激情。

对于女人来说，工作是让我们获得独立、自由的最可靠的保证。经济基础决定上层建筑，只有有了一定的经济能力才能自保，才能生活得无拘无束，自由自在。嫁入豪门的女人，以及全职太太们，固然物质生活得到了满足，但是她们的精神生活往往是非常空虚的。前几天，跟一个大男子主义者的同学聊天。对方说，男人就应该在外面挣钱，女人就应该在家里数钱。我很感激他的这份责任心，但非常不同意他的观点。我说，那女人的收入从哪里来？对方说，男人给。我说，那男人岂不变成了女人的上司，女人岂不变成了男人的下属，女人岂不要看男人的脸色拿工资，要是男人不愿意让女人数钱了怎么办？他笑着回答，那就好好数钱！三句话就露出了有些男人的真实面目，以及这个社会的真实现状。

所以，一个女人不管丈夫多么有钱或有权，都要有自己的工作。即使工资很少，但那是你独立的标志，是你和社会的联系。现代女性和男人一样寒窗苦读，一样在社会上拼搏，不是为了嫁人，而是为了实现自己的价值。

我们为了生存，为了证明自身的价值，为了使自己更加成熟，甚至为了寻求一种乐趣，而努力做着各种工作，工作是每个人一生的事业。

也许，你并不喜欢目前的工作，甚至恨不得马上就嫁个有钱人而改变自己的命运，逃离工作，然而一旦你这个梦想实现的时候，很可

能就是你某种悲惨生活的开始。

有一技之长的人才不会失业。

——富兰克林

选择适合自己的职业

年轻的赵婷，活泼开朗，打扮时髦。工作三年，却换了不止三份工作，她觉得每份工作都不适合自己，自己都不喜欢，并且对自己的未来充满了焦虑。

她在大学选专业的时候依从了父母的意愿，父母认为女孩子就应该找个轻松、稳定的工作，加上她自己成绩平平，所以选择了文秘大专。毕业后，因为专业的限定，她找了一份文秘工作，但发现自己对这份工作丝毫没有兴趣。她的工作任务每天都是重复的，接听电话、管理办公用品、定会议室等等，很杂的工作，既唤不起她的工作热情，也没有成就感。因此，不到三个月，她就辞掉了工作。

随后，她到一个商贸公司做经理助理。赵婷原以为这次的工作会更商业化一点，更有挑战性一点，但没想到，做了几个月，感觉和第一份工作仍然差不多，这让她对自己的能力和前途失去了信心。她的理想原本是做一份能体现自己个人价值，并值得自己努力奋斗的工作，她很羡慕周围那些为了工作废寝忘食、不断创造成就的朋友。

第47节：第3章　轻松生活自己做主(17)

在换了几份工作后，有一个长辈建议她彻底转换行业和工作岗位，因为她性格外向，善于和人打交道，而且好胜心较强。于是，她去应聘销售工作，因为销售工作很锻炼人，不仅能让她体会到竞争胜利后的成就感，还能磨炼她的意志，让她更好地成长。

经过努力，她终于在一家营销企业做起了销售代表。她开始积累自己的客户资源，在竞争中，她也被迫学到了很多东西，虽然压力很大，有时也很辛苦，但是她对自己的成功非常期待。特别是每当拿到公司奖励的红包时，心里都有一种说不出的喜悦感。她善于交际，加上做事有魄力，很快就被升为产品区域经理。现在的这种成就是她以前从来没有想到过的。

兴趣在工作中能带给我们幸福感和强大的驱动力。对于自己感兴趣的事情，适合自己的事情，我们做起来通常很卖力，即使很辛苦，也愿意付出；而对于那些自己不喜欢做的事情，即使给予的物质回报再高，也不会有多大的工作热情。

在工作中，一个人的兴趣一旦被激发，他会伴随愉快的情绪和主动的意志去努力，去积极地认识事物；反之，一个人整天都带着抵触的情绪从事他的工作，那他的工作永远也做不好。

因此，兴趣对我们的事业具有无可替代的促进作用。当你选择自己不喜欢的工作的时候，就等于利用自己的弱点、缺点去与别人竞争。这样的话，你的意志力和热情都会在这种工作中消失殆尽。半途而废，丧失自信，做不出好成绩等负面效应，最终使自己整个生命都士气低落，这就是对自己定位错误造成的。

很多人一生的失败和不快乐都是因为自己入错了行，或是选择了一份和自己性格兴趣不相称的工作，有的人甚至为了短暂的物质利益而宁愿将自己锁定在狭隘的工作中受苦（心理上的痛苦），结果浪费

了自己的青春，限制了自己的才智，消磨了自己的意志，永远也体会不到胜利后的喜悦之情。

一份适合自己的工作，能不断提升自我，挖掘自己的潜力。除了兴趣之外，还要考虑到个人是否具备基本的职业素质，比如你的性格是否与工作相匹配，是否有相应的工作能力等。要想成功，你的职业就必须符合你的性格和兴趣，只有这三者处于和谐的状态，你才有可能实现自己的目标。

美国学者霍兰德发现不同的人在职业选择上有很大的差异，他发现当人的性格特征和职业特征相匹配时，人会表现出最大的积极性，使其优势得到充分发挥。霍兰德以自己的职业咨询经验为基础提出了一种关于职业选择的人格类型理论。他认为，职业选择是个人人格的反映和延伸，人格（包括价值观、动机和需要等）是决定一个人选择何种职业的重要因素。

第48节：第3章　轻松生活自己做主(18)

霍兰德把个人职业选择分为6种：现实型、研究型、艺术型、社会型、企业型、常规型；把工作性质也分为6种：现实性的、调查研究性的、艺术性的、社会性的、开拓性的、常规性的，并一一相对应。

比如，那些艺术型人格的人，大多喜欢以各种艺术形式的创作来表现自己的才能，实现自身价值；具有特殊艺术才能和个性；乐于创造新颖的、与众不同的艺术成果，渴望表现自己的个性。那么这些人便适合各种艺术创造工作，如演员、编导、文艺评论员、主持人、编辑、作家、画家、书法家、摄影师、设计师等。

那些企业型人格的人，大多精力充沛、自信、善交际，具有领导才能；喜欢竞争，敢冒风险；喜欢权力、地位和物质财富。那么，适合他们的职业便是企业领导、政府官员、销售人员、营销管理人员等。

再如，常规型人格的人，一般喜欢按计划办事，习惯接受他人的智慧和领导，自己不谋求领导职位；不喜欢冒险和竞争；工作踏实，忠诚可靠，遵守纪律。那么适合他们的职业大多是办公室工作，如会计、出纳、秘书、图书管理员、保管员、审计工作者等。

总的来说，适宜的职业环境中个人可以充分施展自己的技能和智慧，表达自己的态度和价值观，并且能够完成那些令人愉快的使命！

如果现在你已经开始厌倦你的工作，或是从一开始就不喜欢你的工作，不妨想想，这份工作是否适合你，你是否需要换一份工作。

霍兰德的人格类型划分

要冒一次险！整个生命就是一场冒险。走得最远的人，常是愿意去做，并愿意去冒险的人。

——卡耐基

有创造力的生活

在我们的生活中，每天都要面临很多问题。这个大衣柜如何搬过这扇矮小的门；赴约的时候，衣服不小心被挂破了如何补救；公司受到经济危机的影响，如何渡过难关……从小到大，每一个问题都需要我们开动脑筋去解决。

一般来说，很多问题，我们都有固有的经验做指导，或是前辈们总结的经验，或是自己的经验，一个问题总有一个以上的解决办法。但是，我们有没有想过，有什么办法比现在的办法更可靠、更便捷、更有效呢?

如果你经常这样问自己，并不断地尝试寻找解决每个问题的新办法，那么，你的思维方式肯定是活跃的，你解决问题的能力必然比别人强。曹冲借助水的浮力称象、司马光砸缸救出小孩，都是打破惯有的思维，用新的方法解决问题的例子，这实际上就是一种创新。

一个新的方法，可能会给你带来新的收益。

有个小男孩在一家马戏团做童工，负责在马戏场内叫卖小食品。但每次看的人不多，买东西吃的人更少，尤其是饮料，很少有人问津。这下可怎么办呢? 没人买东西，意味着他的收入惨淡。

第49节：第3章　轻松生活自己做主(19)

有一天，他的脑瓜里产生了一个想法：向每一个买票的人赠送一包花生，借以吸引观众。但老板不同意这个“荒唐的想法”。他就用自己微薄的工资作担保，恳求老板让他试一试，并承诺说，如果赔钱就从工资里扣，如果赢利自己只拿一半。于是，马戏团演出场地外就多了一个义务宣传员的声音：“来看马戏，买一张票送一包好吃的花生！”在他不停的叫喊声中，观众比往常多了几倍。

观众们进场后，他就开始叫卖起柠檬水等饮料。而绝大多数观众在吃完花生后觉得口干时都会买上一杯，一场马戏下来，营业额比以往增加了十几倍。

我们经常说，问题总比方法多，想出一个新的方法总是要伤透脑筋。大多数时候，我们懒得去想一些新办法，而喜欢沿用前辈们的经验和教训，喜欢使用一些稳妥的、已经实施过的方法。这样让我们形成一种思维惯性，即按固定的思路去想问题，而不愿意换个角度，换种方式去想，拘泥于某种模式。这不仅不利于问题的更好解决，更是阻止了我们的思维活性。

上面那个小男孩，当传统的销售方法不管用的时候，他换了一种销售方法，免费赠送花生，使得观众先“占他的便宜”，进而由于口渴主动地（不得不）买他的饮料。这种方法无意间就推动了他的销售工作。如果他总是用一直使用的方法，被动地等待客人来买饮料的话，他的经济状态肯定得不到改观。

法国心理学家约翰法伯曾经做过一个著名的实验，他把许多毛毛虫放在一个花盆的边缘上，使其首尾相接，围成一圈。他在花盆周围不远的地方，撒了一些毛毛虫喜欢吃的松叶。

毛毛虫开始一个跟着一个，绕着花盆的边缘一圈一圈地走，一小时过去了，一天过去了，又一天过去了，这些毛毛虫还是夜以继日地

绕着花盆的边缘在转圈，一连走了七天七夜，它们最终因为饥饿和精疲力竭而相继死去。

其实，如果有一只毛毛虫能够破除尾随的习惯而转向去觅食，就完全可以避免悲剧的发生。后来，心理学家把这种喜欢跟着前面的路线走的习惯称之为“跟随者”的习惯，把因跟随而导致失败的现象称为“毛毛虫效应”。

时代在不断变化和发展，我们自己也在不断地成长和进步，对于任何问题的解决不能禁锢于以往的僵化模式，而要不断地创新和与时俱进，从而能够适应时代变化以及自身发展的需求。

很多女人之所以生活平庸，一个重要原因也是因为其思维方式陈旧，缺乏创造性。比如，有的女人一遇到问题，就去翻书本，书上没有说，前人没有做，就不敢想，不敢做。有的女人受传统观念的影响，思维陷入定势，常常是固守常规，遇事总是习惯用固定的思维方式去分析事物和寻求解决问题的方法和途径。还有的女人过于盲从，不善于独立思考，人云亦云，抱残守缺。

第50节：第3章　轻松生活自己做主(20)

所以，我们要提高自己的创新能力。在思维实践中不迷信别人和权威，不盲从已有的经验，不依赖已有的成果，独立地发现问题，独立地思考问题，在独辟蹊径中找到解决问题的有效方法。

不要担心自己生来就不聪明，或是以为自己思维不如人。创造性思维是可以后天习得的，正如卓别林所说："和拉提琴或弹钢琴相似，思考也是需要每天练习的。"创造性思维可以让你的生活更有滋味，并能让你产生激动人心的顿悟。生活中，我们可以有意识地培养自己的创造性思维。

训练发散思维。寻求一个问题的多种解决办法。在这种思维中，可左冲右突，在所适合的各种答案中充分表现出思维的创造性成分。比如，你思考一支铅笔的用途的时候，你至少可以得出这样多的答案：写字，绘画，当发簪，做书签，当尺子画线，它削下的木屑可以做成装饰画，在遇到坏人时削尖的铅笔还能作为自卫的武器……千万不要以为铅笔只有一种用途——写字。

发展直觉思维。直觉思维是指不受某种固定的逻辑规则约束而直接领悟事物本质的一种思维形式。我们经常说的灵感、顿悟就是直觉思维。阿基米德在跳入澡缸的一瞬间，发现澡缸边缘溢出的水的体积跟他自己身体入水部分的体积一样大，从而悟出了著名的比重定律。这就是直觉思维的体现。发展直觉思维需要我们不断地扩大自己的联想，不要放过脑海里的每一个新奇想法。比如，你要写一篇文章，你可以随意地将自己的想法（关键词）写出来，只要是你能想到的，都写下来，然后进行整理。在写作的时候，把有用的信息利用起来，并去掉无用的信息，这样写出来的文章一定会比直接动笔去写的信息量多而且全面。

训练逻辑推理能力。逻辑推理思维能使我们把握事物的内在联系，把握事物的本质属性。所以，平时我们看事物要从多个角度，全

面地认识事物的内部与外部之间、某事物同其他事物之间的多种多样的联系，学会“同中求异”（将相同事物进行比较，找出不同之处，将相同的事物区别开来）、“异中求同”的方法来分析事物。

酝酿灵感。在思考问题的时候，每个人都会遇到思维停滞的情况，冥思苦想也想不出办法来。这个时候，如果继续想下去，可能白费功夫，不如暂时把问题放一放，去做点别的事情，让脑袋清醒一点，眼光放宽一点。等再回过头来想的时候，往往有“踏破铁鞋无觅处，得来全不费功夫”的效果。

生命会给你所需要的东西，只要你不断地向它要，只要你在向它要地时候说得一清二楚。

——爱因斯坦

做好不喜欢做的事情

第51节：第3章　轻松生活自己做主(21)

对于自己喜欢做的事情，我们常常会充满热情地把它做好；而对于那些自己不喜欢做的事情，我们往往不太在乎。你选择了自己喜爱的工作，并不代表你在工作中的每件任务都是自己喜欢做的事。即使在你感兴趣的工作范围中，也可能发生一些你不愿意做的事情，或认为没有必要做的事情，或你不太喜欢完成的任务，而当面临这些事情的时候，你会怎么做呢？充满热情地完成它，还是敷衍了事？

先来问自己一个问题。

如果已经到了下班时间，你好不容易才把手头的工作完成，正匆匆忙忙收拾好东西，打算赴恋人的约会的时候，听见老板叫住了你，并给你一个新的任务让你处理。这个任务其实不是紧急的事情，不过是老板突然想到了而已，但是你又不能推辞，这种情况下你会怎样做？

一种选择是，给恋人打电话，让他稍微等你一会儿。然后希望自己以最快的速度完成这件事情，至于里面有多少个失误也不计较了，反正老板也不会验收，只要赶快完成即可。

另一种选择是，打电话给恋人，取消这次约会。安心、认真地完成老板交代的任务，即使不是很重要的，也没人查验，也要把事情做好了再下班。

你的答案是哪一种呢？我相信很多人都会选择前者。心里十分想约会，但又不好拒绝老板，只有先应付下来，心不甘、情不愿地完成任务。工作中充满了无奈和不满，结果可想而知，任务完成得不够理想，甚至某一天还要重新再做一次。

在正常情况下，一个人如果从事的是一份自认为不值得做的事情，往往会出现冷嘲热讽、敷衍了事的态度。不仅成功率低，而且即使成功，也不会觉得有多大的成就感。有人把这种心理定律叫做“不值得定律”。

钱芳是计算机专业的硕士生，毕业后去了一家大型软件公司工作。工作没多久，她就凭借深厚的专业基础和出色的工作能力，为公司开发出了新型财务管理软件，得到了单位同事的称赞和领导的肯定，还被提升为开发部经理。她不但精通技术，还是一个值得下属信任和尊敬的上司，开发部在她的领导下取得了不凡的业绩。公司老总认为她是个人才，就把她提升到总经办，负责全公司的管理工作。

接到任命通知后，钱芳并不高兴，因为她深知自己的特长是技术而不是管理，如果去做纯粹的管理工作，不但会使自己的特长无法发挥，还会使自己的专业技能被荒废掉，尤其重要的是自己并不喜欢做管理。可是，碍于领导的权威和面子，她还是接受了这份对于她来说不值得做的事情。

果然，接下来的一个月她虽然做了很大的努力，但结果却令人失望，上司也开始对她施加压力。现在的她不但感到工作压抑，毫无乐趣，还越来越讨厌这个职位。

第52节：第3章　轻松生活自己做主(22)

做好自己不感兴趣的事情，是每个人的必修课，也是成功人士的秘诀。在工作中，不可能每件事都让你感到满意和快乐。当你受到这些事情困扰的时候，你可以先问自己是否可以对这些事情说“不”。如果可以的话，大可不必去做，倘若不能，若你采取一些消极的应对措施，比如拖延、敷衍，都会给你带来不好的影响，有些后果甚至是你无法承受的。

如果是因为对事情了解少而不感兴趣，你可以在工作中培养自己的兴趣，多给你自己了解该事情的机会和时间。

倘若有些需要做，但是你实在厌烦做的事情，你可以找一些犒劳自己的方法，或者安排一些你喜欢做的事情放在你厌烦做的事情之后，想到做完了手头的事情就可以痛快地做自己喜欢做的事情了，这样你就有了新的动力。

美国著名的电视新闻节目主持人沃尔特克朗凯特，很小的时候就对新闻感兴趣，14岁时，他就成了校报《校园新闻》的小记者。每周学校会请休斯敦一家日报社的新闻编辑弗雷德伯尼先生来给小记者们讲授新闻课程，并指导校报的编辑工作。

有一次，克朗凯特被安排写一篇关于学校田径教练卡普哈丁的文章。可是，那天正好是克朗凯特一个好朋友的生日，他必须去参加朋友的生日聚会，克朗凯特只好胡乱对付了一篇稿子交了上去。

第二天，克朗凯特被弗雷德叫到办公室。弗雷德很生气地说：“克朗凯特，你的文章糟糕极了，根本就不像一篇采访稿件，该问的没问，该写的没写，你甚至连被采访者是干什么的都没弄清。克朗凯特，你应该记住，如果有什么事情值得去做，就得把它做好。”

“如果有什么事情值得去做，就得把它做好。”——这句话成了克朗凯特的座右铭，鞭策了他70多年，正是因为这句话，克朗凯特终生对新闻事业忠贞不渝。

美国管理学家韦特莱指出：成功者所从事的工作，是绝大多数的人不愿意去做的，所以许多时候，他们的成功只是因为他们做了许多人不以为然的、不愿意去做的事情而已。韦特莱这一结论，被人们概括为“韦特莱法则”。

有些事情，既然选择了，就要把它做好，要开开心心地去做，才能圆满地完成目标。因为只有在愉悦的心境中，我们才更有创意，更有效率。

一旦选定了自己的工作，就要坚持信念，穷尽所能地把它做好，不要被外界的诱惑所累，不要偏离自己的目标，每种工作都有各自难处，你可能暂时感到沮丧、失望，但千万不要动摇你的决心，不管什么困难和烦恼，坚持不懈是帮你渡过难关的最有效的办法。

有些事情一些人之所以不去做，只是因为他们认为不可能。其实，有许多不可能，只存在于人的想象之中。

第53节：第3章　轻松生活自己做主(23)

——林肯

走出自我失败的思维模式

有一个人，家里盖了新房子，在安装电灯的时候，需要一把梯子，而家里没有，于是，他打算去邻居家借梯子来用。

当走到邻居家门前的时候，他又开始徘徊起来。心里不停地想：

“如果他家没人怎么办？”

“如果他家没有梯子怎么办？”

“如果他有梯子，但不借给我怎么办？”

顺着这个思维一直想下去，他越想越生气，两步走上前去，敲开门，邻居还没来得及说话，他就情不自禁地对着邻居破口大骂起来：“你不借我梯子，我自己去买一个就行了，谁稀罕啦？”

邻居丈二和尚摸不着头脑。

这个故事虽然有点夸张，但是生活中很多人在做事的时候确实喜欢用一种自我失败的思维模式来指导自己的行为。像这个人，还没开口找邻居借梯子，就开始推想自己可能借不到梯子的种种原因和情况，结果自己放弃了借梯子的机会。

自我失败的思维模式，是指当你打算去做一件事情的时候，首先会情不自禁地想出很多可能遇到的困难，自我设置思想障碍，并被这种障碍所吓倒，从而感到担忧和恐惧，料定这件事会失败。于是，消极地对待这件事，采取拖延、回避、甚至放弃的态度。

比如，你早就对这份没有前途的工作不满了，每次想跳槽的时候，你都要想，“要是下个工作更不好，多不划算啊！”你早就想主动追一个男生，每次想表白的时候，你都要想，“要是被他拒绝了，多丢人啊！”你早就想考研，每次到报名的时候，你都要想，“要是没考上，多浪费时间啊！”

如果经常问自己“可能不行吧”、“失败了怎么办”、“那样太丢人了”，这种暗示的次数多了，就容易失去信心，事情十有八九就会朝着你设想的不利方向发展。即使一些很简单的、易完成的任务，结果可能真的会失败。

有个女孩爱上了一个同事，爱得非常辛苦，朋友劝她主动向对方表达爱慕之情，要是对方也有意的话，这层纸也就算捅破了，以后可以大大方方地谈恋爱；倘若对方没意，那么她也可以结束这段暗恋的感觉了。

女孩觉得朋友说得有道理，有个机会，她想表白的时候，却又打了退堂鼓，她在心里不停地想：“我这么主动，如果受到他的奚落怎么办？”“如果同事都知道他拒绝了我，我以后还怎么在单位工作？”“现在跟他还算朋友，要是被他拒绝后他刻意躲避我，我们连朋友都没得做了，多不好！”

她这样想着想着，又把爱藏到了心底，每天看到心爱的人跟别的女同事嬉笑打闹，心里很不是滋味。

不久，另一个各方面条件都不如她的女孩捷足先登，经常主动约那个男同事吃饭、看电影，一来二去两人就好上了。这个女孩后悔莫及。

第54节：第3章　轻松生活自己做主(24)

生活中我们难免失败，但成功需要我们去争取。如果都没有争取就默认自己失败，显然是没有信心的表现，等于主动向生活投降，主动放弃了获得成功的机会。

在心理学上，有个被称为“约拿情结”的心理现象也属于自我失败的思维模式，是一种在成功面前的畏惧心理。

约拿是《圣经》中的一个人物，他本身是个虔诚的基督徒，并且十分渴望有机会得到神的差遣。神终于给了他一个任务，要约拿到尼尼维城去传话，这本是一种隆重的使命和崇高的荣誉，也是约拿平素所向往的。但当理想成为现实时，约拿却又产生一种畏惧感，感到自己不行，想回避即将到来的成功，想推却即将到来的荣誉。

很多人明明有能力，也渴望获得成功，但当机会来临的时候，却在种种忧虑畏惧前，都无奈地做了“约拿”。“约拿情结”也可以说是一种自我的防御机制，它在我们大多数人的内心或多或少地隐藏着。比如在接受任务的时候，不由自主地要想到“我是否真的能办到”、“万一失败了该如何”。那些软弱、自卑的人常常被自己的这种“约拿情结”所害，而那些成功者往往会大胆地打破内心的平衡，克服自己的“约拿情结”，勇于承担压力和责任，最终获得成功。

那么，我们应该如何减少和消除这种自我失败的思维呢?

首先，我们不要害怕失败。失败其实并不可怕，可怕的是我们对失败的恐惧。当你遭遇失败的时候，如果你足够坚强，并能坚定地坚持下去，就能走出失败。所谓韧者不败，真正的坚强还需要有韧性，能接受失败的事实，不害怕失败，不逃避失败。

其次，任何事情都可以做最坏的打算，但一定要做最好的准备。做事之前要计划成功的步骤，客观地分析自己的能力和环境。如果目标很大，任务很艰巨，那么就要分步骤地完成。

最后，一定要懂得自我鼓励。鼓励自己同困难做斗争，摆脱自我虚构的失败情境的想象，解除由想象中的挫折而产生的不良情绪的困扰，振作精神，恢复乐观。在做某件事之前，我们更应该想到的是“如何去获得成功”，而不是“失败了怎么办”。

成功的法则应该是放松而不是紧张。

——马克斯威尔马尔兹

看得越重越容易失去

《庄子》中有这样一个小故事：有个赌徒拿着瓦砾去赌时，几乎是逢赌必赢；而当他拿着万两黄金去赌时，却输得一败涂地。

很多人都有过这样的经历：越是专注于某一件事情，越是很难将它做好。而许多感觉实在难以完成的任务，心里不去想了，以听之任之的心态去对待，往往却又轻而易举地做好了。

第55节：第3章　轻松生活自己做主(25)

有一些人，做什么事情之前都要反复考虑，做完之后又放心不下，对方方面面都考虑得尽量周到，如有不妥，就很担心把事情办砸并担心别人对自己有看法，极其注重个人的得失，他们被笼罩在患得患失的阴影之中，心房被得失纷扰得没有一分安宁。

这样一些人，在生活中若有重大事情要做，前一天晚上总是睡不着，处于一种莫名的紧张、兴奋或是恐惧状态中，结果因为这种情绪的困扰，导致身体和精神状态都欠佳，甚至晚上失眠，越是害怕失败，越是容易失败。心理学家们把这种为了达到一种目的总是患得患失的心态叫做“瓦伦达心态”。

瓦伦达是美国一个著名的钢索表演艺术家，他以精彩而稳健的高超演技闻名。他一直没有出过事故。

一次演技团要为重要的客人献技，决定派他上场。

瓦伦达知道这一次上场的重要性，全场都是美国知名的人物，这一次成功不仅仅将会使自己奠定在演技界的地位，还会给演技团带来前所未有的支持和利益。因而他从前一天开始就一直在仔细琢磨，每一个动作、每一个细节都想了无数次。

演出开始了，这一次他没有戴保险绳，因为许多年以来他没有出过差错，他有100%的把握不会出错。但是，意想不到的事情发生了，当他刚刚走到钢索中间，仅仅做了两个难度并不大的动作之后，他就从高空中摔了下来，失去了生命。

瓦伦达因为太想成功，太专注于事情本身，太患得患失，所以失败了，甚至失去了生命。如果他放轻松一点，就像平常训练一样地去表演，以他的经验和技能是很容易成功的。

很多事情越是想得到，越会容易失去。因为当我们对某一件事过于重视时，心里就会紧张，一紧张，就会出现心跳加速、焦虑、精力

分散等不良反应。这一系列的不良反应会使我们的才能无法正常发挥，最终导致我们的失败。

有心理学家做过这样一个实验：在给小小的绣花针引线的时候，你越是全神贯注地努力，你的手抖动得越厉害，线越不容易引入。而在现代医学中，这种现象被称为“目的颤抖”，即目的性越强，越不容易成功。颤抖的原因是我们自身对目的太在意，过度的目的性和过度的紧张，最后导致发挥失常，事与愿违。

患得患失、过分计较自己的利益将会成为我们获得成功的大碍，是内心急躁的一种表现。我们应当从瓦伦达身上吸取教训，面临任何情况时都应尽量保持平常心。

上学的时候，每当要考试，老师都会告诫我们，要休息好，不要临时抱佛脚，保持轻松、清醒的状态才是最重要的。

保持一颗平常心，凡事不要看得太重。古人说“非淡泊无以明志”，人生短短几十年，名利有如过眼云烟，快乐才是重要的。倘若总是在成功的大道上一路狂奔，而无暇顾及沿途的风景，这样的人生还有什么乐趣可言?

第56节：第3章　轻松生活自己做主(26)

在前面的内容中，我们已经讲到，人们都有一种竞争意识，特别是在这个优胜劣汰的社会，每个人都主动或被动地卷入一场场社会竞争中，每个人都希望自己走在别人的前面，于是不停地与别人比较，不断地进步，一旦发现自己落后，就开始急躁不安。其实，每个人的进步都是有个过程的，我们需要的是跟自己的过去做比较，而不是仅仅跟他人做比较。只要自己努力了，而且通过努力进步了、收获了，即使不如别人，自己也应该感到满足，再接再厉。每个人的基础不同，生活环境、经历、受教育程度也不一样，当然获得的成就也会不尽相同，关键是活好你自己。

要过好自己的生活，就不要太在乎别人的看法和评价。去掉你生命中那些你无法承载，或是不必要承载的压力。坚持走自己的路，就不会被患得患失的情绪所困扰。人生道路上不可能没有担忧，而担忧并不能为你解决什么，当我们处于困境的时候，需要的是清醒的头脑和冷静的思考，千万不要让自己乱了阵脚。

任何时候，当你以一种闲庭信步的心态面对生活和人生，你就是一个随心所欲、左右逢源的人了。

放松，你会得到更多！

以适当的娱乐调节工作过度后的疲劳，是非常有益的事情。

——罗曼罗兰

减少内心的“完成欲”

请拿出一张纸和一支笔，在纸上画一个圆形。注意，慢慢画，别一口气画完整个圆，最后要留下一个小小的缺口。

放下笔，看它一眼，过一会儿再看它一眼。你是不是有一种冲动：总是不自觉地想把这个缺口补上，让它变成一个完整的圆？如果不完成这个圆，是不是感到有点儿不舒服？

一个人在接受一项工作时，会产生一定的紧张心理。只有任务完成，紧张才会解除，如果任务没有完成，则紧张持续不变。

在心理学上，这种状态被称为“齐加尼克效应”，它源于法国心理学家齐加尼克曾经做过的一次很有意义的实验：将自愿受试者分为两组，让他们去完成20项工作。

其间，齐加尼克对一组受试者进行干预，使他们未能完成任务，而让另一组顺利完成全部工作。实验得到不同的结果，虽然所有受试者接受任务时都显现出一种紧张状态，但顺利完成任务者，紧张状态随之消失；而未能完成任务者，紧张状态持续存在，他们的思绪总是被那些未能完成的工作所困扰，心理上的紧张压力难以消失。

心理学家认为，人类有一种自然倾向去完成一个行为单位，如去解答一个谜语，学习一本书等，这就是心理张力。心理张力强的人做事认真，责任感强，通常会一鼓作气把事情做完；而缺乏心理张力的人常常做事马虎、懒惰，三天打渔两天晒网。那些工作狂都是心理张力较强的人。

苏苏在杂志社做编辑，每天策划、写稿，一旦工作上了手，脑子里也就没有安宁的时间了。在信息饥渴的城市里，她感觉市场对自己的要求越来越强烈，由于工作任务多，无论是否有灵感，她总是逼迫大脑不停地向外输出，变成一个个符号印在纸上。

甚至在工作的八小时之外，她仍然会考虑组稿、编辑和排版的事情。有时候身边的人发生一些小的事情，她都会联想到自己的工作上，是否可以做一个新的选题啦，是否可以利用朋友的资源做个访谈啦，等等。

在别人的眼里，她做的是一份美差——经常可以出差见识一下别的城市，而且她也是个敬业的人——她的业绩就可以说明这一点。

然而，每天面对堆积如山的稿子，每期要准备的策划案，神经总是绷得紧紧的，特别是每个月月底的那几天要准备新刊的出版，十分的紧张。

生活在高压力下的人，很多都跟苏苏处于一样的生活状态，工作看起来很体面，而且让人很有成就感，但是压力也是难免的，特别是那些内驱力过强的人，一项工作，如果不及时完成，神经就会处于一种紧张状态中，总是惦记着未完成的那一部分。

我经常也有这样的体会，某项工作完成了一小部分的时候，晚上会不停地去想，以至于经常失眠，而早上也会醒得很早，起来第一件事就是打开电脑，继续前一天的工作，直到整个工作完完全全地完成了，生活轨迹才会回归正常。我很讨厌这种状态，这种压力虽然对我有很大的推动作用，但压力一旦形成，就让我无法控制，让我感到疲惫不堪。有时候，即使走出了办公室，那些未解决的问题也会如影随形。

可见，齐加尼克效应并不是越强越好，如果一个人的完成欲过分强烈，则会对身心健康、精神状态的平衡产生不利影响。本来一个星期的工作任务，你非要两天完成，也不管环境、条件是否允许、合理，结果把自己累得半死。

鲁迅说“会休息的人才会工作”是有道理的，因为休息是为了走更远的路。完成内驱力过强的人，如果能够将其减弱，便可以在做事的同时享受到人生的乐趣。

如果你已经意识到自己的神经处于紧张状态，不妨寻找时间放松一下，如呼吸新鲜空气、做适量的运动、时常出入一下办公室、变换一下环境等，这些活动有助于缓释压力、放松大脑、恢复精力。

这里推荐大家多做户外运动，这是一种非常好的放松方式。

第57节：第5章　完美的情与爱(1)

第5章　完美的情与爱

爱情的最高境界，是两情相悦，是心心相印，是无言的默契与心灵的共鸣，是自愿的付出，是相互的爱恋……不是一个人的追求，不是一个人的等待，不是一个人的思念，不是一个人的得意，也不是一个人的付出……

真正的爱情，是两个人的幸福，是两颗心灵共同的飞翔。

完美的爱是为了爱一个人，而使自己快乐。

——索仁科克德

一见钟情可靠吗

为什么有的恋人之间是一见钟情？一见钟情可靠吗？

很多一见钟情的人都会这样解释：一见钟情就是一种感觉。感觉对了，也就爱上了；感觉不对，条件再好也没用。

这种感觉，其实就是对方的某一方面在某个适当的时间，又在某个适当的环境下，符合了自己的审美观。主要是外表和气质在某一瞬间吸引了自己，而在这一瞬间，对方的思想、性情等诸多方面往往被忽视，觉得对方像“王子”一样。越是被对方的某种气质所迷住，越是不在乎对方其他方面的人格特征，感觉对方样样都合自己的心意。特别是女孩子，很容易把一见钟情神圣化，很自然地进入了美感共鸣状态，产生“踏破铁鞋无觅处”、“有缘千里来相会”的惊喜。

而当热恋的那股火苗渐渐消失的时候，对方的缺点也慢慢浮现了出来，脾气不好啦、思想有点幼稚啦，等等，越想越觉得偏离了自己真正的需求，甚至被自己所不能容忍。这种情况常有发生，所以有人说彼此是“因为不了解而结合，因为了解而分手”。

一见钟情是个很浪漫的词，但在它的背后往往带有某种欺骗的色彩。

回头再想想，当初究竟是什么觉得他（她）好的呢？是因为他（她）头上的“光环”对你施了“障眼法”。

心理学家戴恩伯恩斯曾经做过一项实验，给参加实验的人一些人物相片，这些相片被认为有魅力、无魅力和一般魅力三种，让被试评定几项与外表无关的特征，如婚姻、职业状况、社会和职业上的幸福感等。结果，几乎在所有的特征上，有魅力的人都得到了最高的评价，仅仅因为长得漂亮就被认为具有所有积极、肯定的品质。

在生活中，类似这种“无法相信”的现象所反映的就是心理学中的“光环效应”，也称“晕轮效应”。

晕轮效应最早是由美国著名心理学家爱德华桑戴克于20世纪20年代提出的。他认为，人们对人的认知和判断往往只从局部出发，扩散而得出整体印象，也即常常以偏概全。一个人如果被标明是好的，他就会被一种积极肯定的光环笼罩，并被赋予一切都好的品质；如果一个人被标明是坏的，他就被一种消极否定的光环所笼罩，并被认为具有各种坏的品质。

这是一种以偏概全的评价倾向，是在人们没有意识到的情况下发生作用的。由于它的作用，一个人的优点或缺点变成光圈被夸大，其他优点或缺点也就退隐到光圈背后视而不见了，甚至觉得他外表形象好，就认为他是好人，就赋予其一切好的品质，继而“爱屋及乌”地认为他所使用过的东西也是好东西，他的朋友也是好人，他就是我要找的那个人。

第58节：第5章　完美的情与爱(2)

晕轮效应不但常表现在以貌取人上，而且还常表现在以服装定地位、性格，以初次言谈定人的才能、品德等方面。在对初次见面的人进行评价时，这种效应体现得尤其明显。

那么，为什么受到光环效应影响的一见钟情往往又令有情人终成眷属，白头偕老了呢？一方面是因为光环下隐藏的其他缺陷并不突出，另一方面是因为对方可以接纳或已经习惯被隐藏的缺陷。倘若这两方面都不成立，那么恋人间的一见钟情是不可能有好结果的。

光环效应有一定的负面影响，在这种心理作用下，我们很难分辨出好与坏、真与伪，特别是对恋人一见钟情的女人们，很容易在识人上犯错误，大概正因为如此，才有人说“恋爱中的女人最愚蠢”吧！

在一次老乡聚会上，活泼开朗的城市女孩小朗认识了让她一见钟情的王兆。

当时，王兆来得最晚，他围着一条围巾，带着一副眼镜，显得文质彬彬，真有点像小朗的偶像韩国演员裴勇俊。一个不经意的眼神让两人彼此产生了好感。聚会后，王兆送小朗回家，彼此留下了电话号码。

后来，王兆便开始追求小朗，总会找个理由给她送鲜花和礼物。当时，小朗其实已经有了男朋友，但就是那一眼让她觉得自己注定要跟这个帅气的男孩发生点什么。于是，她跟男友分手，痛快地答应了王兆的交往请求。王兆的举手投足间都表现出裴勇俊式的优雅。他送给她的任何礼物她都喜欢，她觉得他有眼光，有理想，是个值得自己托付终身的人。两个月后，他们就步入了婚姻的殿堂。

然而，婚姻却不如恋爱那么浪漫，它是琐碎的。王兆习惯每晚凌晨1点左右睡觉，第二天上午10点左右才起床。而小朗是个十分爱美的女性，从来没有熬夜的习惯，每天晚上9点左右就休息了，早晨早早起

床。王兆虽然外表帅气，但出生在农村的他内心却有很强烈的自卑感，不爱跟不熟悉的人说话，而小朗却爱热闹。

王兆的骨子里有一股大男子主义，像他的父亲一样，觉得结了婚，男人在家中应该是至上的，而在城市长大、娇惯了的小朗却不吃他这一套，两人为做家务的事情吵过很多架，有一次王兆甚至气愤地打了小朗一耳光。

又有一天，小朗有几个朋友要到家来做客。小朗让王兆早点起床收拾一下家，试图从床上把他拉起来，王兆却火了，从床上爬起来抓起茶几上的茶杯狠狠地砸到了地上。这下子将小朗的心也砸碎了。两人从那天起开始正式分居，之后小朗也搬到了娘家。不幸福的婚姻让她父母操碎了心，父亲心脏病反复发作，多次住院。经过数次协商，两人最终协议离婚。

小朗和王兆匆匆结婚，是因为当时自己坚信“一见钟情”的缘分。可实践证明，他们之间根本没有真正的了解，截然不同的生活差异让他们的婚姻伤痕累累。结果又不得不闪电离婚。

第59节：第5章　完美的情与爱(3)

相知、相爱是个长期的过程，不仅仅是“一见”，还有后面一生的路要共同走下去，要一起承担生活中的风风雨雨。

在建立情感的过程中，只有彼此真正的了解才是爱情牢固的基础。

很多女孩在恋爱时未必能把握成熟的择偶标准和审美情趣，懵懵懂懂地坠入了一见钟情的情网。

假如你已成为一见钟情的俘虏，不必惊慌、担忧，因为这毕竟是一种美好的经历和缘分。这个时候不要太狂热，保持一份清醒，适当地给自己泼点冷水，以时间来深化彼此的了解，全面考察对方的内在品性，尤其对不利条件和缺陷要有清醒的认识，少一些“情人眼里出西施”的幻觉，在双方的互动中增进沟通、融合个性，以便做出更好的选择，避免一时冲动的草率结合。要知道，婚前的感情基础，尤其是对对方缺点的了解，与婚姻质量具有显著的正相关。

要和一个男人相处得快乐，你应该多多了解他而不必太爱他。

——莎士比亚

别被爱情错觉迷了眼

在上学的时候，我们都读过一则叫“邻人疑斧”的寓言，是说从前有个人，丢了一把斧头，怀疑是被邻居的孩子偷去了，就暗暗地注意那个孩子。他看那个孩子走路的姿势和说话的神色，越看越像个小偷。过了几天，他在自家的柴堆里找到了斧子，再看邻居的小孩，怎么看也不觉得他像个小偷。

对邻家小孩的判断，完全在于这个人的主观评价上，是对客观事物一种不正确的知觉。这种知觉便称为错觉。

心理学家认为，感觉只是人们认识客观事物中的一种初级形式，它反映的只是事物的个别属性，因此往往会对事物产生不正确的反应。

在爱情上，我们也常常产生这种错觉。所谓“爱情错觉”就是某人自以为别人爱上自己的主观感觉。产生这种“爱情错觉”的人常常是自己爱上了对方，于是想着对方也一定在爱自己，或是对方明明是爱自己的，但自己老感觉他爱自己还不够。

比如，你对某人有好感，某一天对方偶然地看了你一眼，而在你看来他的眼中充满了无限的柔情。于是，你会自我感觉良好地认为他对你也有那么一点意思，就开始幻想与他如何邂逅，如何开始恋爱关系，整日想入非非，不能自拔。

爱情是一种十分微妙的心理状态，爱情信息的传递也是多种多样和千变万化的。恋爱（包括单恋）中的女人是十分敏感的，每个无意的信号都可能被她们抓住并放大。在许多情况下，爱情信息是通过非语言动作来传递的，喜欢眉目传情、暗送秋波的人更能体会到这一点。这些小动作只有自己和对方心领神会，而别人浑然不觉。而在爱情上，女人比男人更加敏感，更容易觉察到爱的信息。男人随心的一瞥、有意无意的巧遇、若无其事的问候和帮助，只要发出了“爱”的信号，都能被女人接收到，尽管许多女人表面上若无其事，实际上对所接收的信号在进行整理、筛选和适当做出反应。

第60节：第5章　完美的情与爱(4)

子燕和男朋友是家里人介绍认识的，彼此交往了一段时间都感觉不错，就确定了恋爱关系。子燕的男朋友是个老实内向的男孩，不怎么爱说话，但对子燕确实很好。活泼开朗的子燕本来和男朋友相处得倒也十分融洽，都打算谈婚论嫁了，可是自从子燕的单位来了个新同事后，他们的关系便陷入了一种莫名其妙的境地。

子燕的新同事被分在跟她一个部门，这个叫高乐的小伙子身材高大，穿着十分讲究，说起话来风趣幽默，跟她还是一个学校毕业的。他刚进公司的第一天，子燕就对他产生了好感。别看他是个新人，但做起事情来有板有眼，部门的人一起做方案的时候，很多主意都是他想出来的。子燕很乐意跟他说话，而高乐也有事没事跟子燕聊天，除了聊工作，还聊感情，聊自己喜欢的女孩的类型。

一次，高乐在别的同事面前夸她人长得漂亮又聪明，以前也有别的同事这样跟她开玩笑，她都是一句玩笑话回击回去，从来不放在心上，而这次当听到高乐这样说她的时候，她的脸居然一下子就红了起来，她自己也不知道为什么会这样。

她隐隐感觉到高乐对她有些好感。说实话，她也愿意与高乐交往，高乐的灵活与聪明是自己木讷的男友永远也没法比的。她甚至常常在夜里想起白天高乐的一举一动来，而男友跟她说的那些冷笑话也让她感到厌烦。慢慢的，她有了与男友分手，而和高乐相恋的想法，但又觉得有点对不住男友。她被一种不知如何取舍的情感所困扰。

有一次，公司组织旅游，可以带家属。子燕觉得这是个“捅破”这层关系的好机会。当她赶到集合地的时候，她发现高乐正搂着一个长发小女孩过来，并向她介绍是自己的女朋友。那个长发女孩很有礼貌地说：“你是子燕姐姐吗？我常听高乐提到你，他经常在我面前夸你聪明、漂亮，果然是真的！”

面对女孩，子燕的脸又一次红了。她感觉自己又被一种新的情感所困扰。

子燕本来和男友相处得还不错，可偏偏被一些爱情错觉扰乱了生活。在自己对高乐有好感的情况下，高乐毫无意识的聊天，对她的夸奖，都被她认为是爱的信号。而这个错误的感觉打破了她原本宁静的生活，让她陷入一场情感困境中。

爱情错觉的结果是导致爱情挫折，而爱情错觉是可以避免的。在恋爱的时候，不要过分相信自己的感觉，有人说女人的第六感觉很灵，但这句话却害了很多人。因为过分相信感觉，而不相信事实和他人，容易让人陷入消极的主观情绪中。经过证实的感觉才是可信的、踏实的。因此，如果对对方有什么疑问，不要妄下结论，不妨找个机会与对方多沟通。

第61节：第5章　完美的情与爱(5)

爱情是两个人共同完成的事情，不要因为自己爱上对方了，就失去了判断的能力。明明对方不爱自己，却错把对方对自己朋友式的关心当成是爱自己，并一相情愿地倾注大量的感情给对方。这样做，只会把对方吓跑，同时也伤害了自己。

恋爱是件快乐的事情，请擦亮眼睛，千万别被爱情错觉迷了眼！

什么是成熟的恋爱心理?

什么样的心理素质才足以使我们在现代爱情中游刃有余、进退自如，或者说怎样才算是成熟的恋爱心理呢?

首先要相信爱情，但不迷信爱情。相信天长地久的真正爱情是存在的，但期望它会超越一切是不现实的。这样认识，可以使我们不迷信爱情，也就不容易受伤绝望。

具有爱的能力。爱的能力包括付出的能力、理解的能力、宽容的能力和自我承担的能力。不要指望爱人会为我们分担一切，很多东西我们仍然需要独自面对；付出比索取对爱情更有益，也使自己更快乐；宽容对爱情有出乎意料的效果，用要求、指责都达不到目的，用宽容也许可以奏效。

有一点心理弹性。享受爱情的亲密，接受爱人的疏离，松和紧都能悠然掌握，拥有的时候要珍惜，失去了就赶快转弯，不必要没完没了地追忆过去。投入的时候可以忘我，结果出现时该让理性站出来，这样才能掌握爱情的主动权。

在爱情中，很多人最依恋、最离不开的，往往是伤害自己最深、对自己感情践踏得最狠的那个人。

斯德哥尔摩综合征

女友恋上了一个有妇之夫。这个男人比她大10岁，也不知道哪里来的一股魅力就把她迷得神魂颠倒。而这个男人也立马跟着年轻的她焕发出青春，这也使得她的吃穿立马上了好几个档次。

“因为孤独与寂寞，我和他在一起了，因为我不在乎些什么，我也没想要什么结果。我只想和他在一起的时候会开心，会快乐，可是他最可恶的并不是用他的妻子来伤害我，而是他竟然在围墙之外还一脚踏两船，一直在骗我，而那个女人还是我的同事……他们还当着我的面打情骂俏，单独跟我在一起的时候他又假惺惺地说只爱我一个。这个臭男人，我恨不得杀了他，他真的不知道伤我有多深！”

用女友的话来形容这个男人，家里抱着老婆孩子，得空就偷点腥。花言巧语很有一套，偷着了算赚了，偷不着也从不觉得可耻，这就是他的境界。她说的时候，简直对他恨得发疯。她怪他玩弄了她的感情，怪他太多情，怪他不守诺言，怪他欺骗了她。

曾有一次，她因为他答应了情人节陪她，结果却去陪了自己的老婆孩子，而为他吃了安眠药。救醒之后三天没有理他。

第62节：第5章　完美的情与爱(6)

我说：“你既然对他这么大的意见，怎么不趁早离开他？你还年轻，不能这么虐待自己。要把火热的感情投入到能跟你一心一意过日子的人身上。这个男人算怎么回事呢？”

“他，算什么！”女友说这句话的时候，看情形恨不得马上离开他。正当我鼓励她“早离开、早幸福”的时候，她的电话响了，是那个男人打来的。

开始接电话的时候，她怒不可遏，说一些类似于“别再打电话给我”、“你烦不烦”、“懒得理你，我要挂电话了啊”的话，然而一会儿的功夫，她的声音就变小了，并走到了门外听电话。她的态度在瞬息间发生了巨大的变化。

接听完电话后，她不再跟我谈这个男人的问题了，似乎他们的问题解决了。后来我才知道，当时那个男人在外地出差，几天没给她打电话。所以她一直处于心情狂躁状态，现在接到电话了，加上对方一番花言巧语，她的心情很快也就雨过天晴了。

我心想，幸亏我没有说些什么出格的坏话，说不定人家和好如初还对我大有意见呢！

这让我想起了心理学上的一个“斯德哥尔摩效应”，也有人叫这个效应为“人质情结”或“人质综合征”，是指被害者对于犯罪者产生情感，甚至反过来帮助犯罪者的一种情结。这个情感造成被害人对加害人产生好感、依赖，甚至协助加害人。

1973年，两名有前科的罪犯在意图抢劫瑞典首都斯德哥尔摩市内最大的一家银行失败后，挟持了四位银行职员，与警方僵持了130个小时之后，主动投降。

然而这起事件发生后的几个月，这四名遭受挟持的银行职员，仍然对绑架他们的人显露出怜悯的情感，他们拒绝在法院指控这两名绑匪，甚至还为他们筹措法律辩护的资金，他们都表明不痛恨歹徒，并

说歹徒非但没有伤害他们，还对他们照顾得很好，而对警察采取敌对态度。更甚者，人质中的一名女职员竟然还爱上了劫匪，并与他在服刑期间订婚。

这听起来似乎是很不可思议的事情，这件事激发了社会科学家的好奇心，他们想要了解在掳人者与遭挟持者之间的这份感情结合，到底是发生在这起斯德哥尔摩银行抢劫案的一宗特例，还是这种情感结合代表了一种普遍的心理反应。而后来的研究显示，这种被研究学者称为“斯德哥尔摩症候群”的感情结合，是令人惊讶的普遍心理反应。无论是在一些社会暴力事件，还是爱情、婚姻中，很多人都存在着这种人质情结。

在爱情中，很多人最依恋、最离不开的，往往是伤害自己最深、对自己感情践踏得最狠的那个人，就像上面我的那个女友一样。甚至有的女人在被丈夫或是恋人殴打之后，还总在为对方辩护，“我相信他是爱我的”，“他那天烦，所以失手打了我”，“他是为我好”，“其实他也怪可怜的”。

第63节：第5章　完美的情与爱(7)

很多遭受家庭暴力的女人，在跟朋友或家人哭诉后，人家问她，你为什么不离开他呢？她说，自己也不知道为什么。

在爱情和婚姻中，除非正好一个是虐待狂，一个是受虐狂，相互在折磨与被折磨、殴打与被殴打中存在着快感，否则都是不正常的爱情和婚姻，并没有快乐和幸福所言，在这种情况下就需要自救。

自救的目的不在于离开某个人，而在于使自己获得快乐，而具体的手段就是阻止“受虐”行为的发生。因为，无论“施虐”的一方事后是如何道歉，道歉是如何诚恳，“受虐”的一方或多或少地存有一定的心理伤害。而这种心理伤害，又必然会影响到她的人格。

在生活中，各方面的选项都很多。在受到伤害时，你可以选择忍受。自然，你也可以选择离开，并寻找真正的爱情或婚姻。即若爱情和婚姻真的再不复来，我们还有生命，还有其他的途径展示我们生命的精彩！

爱情的最终目的是找一个和自己互补的另一半，组成一个完美的圆。

性格不合与爱情互补

生活中，很多人的婚姻是基于互补关系缔结的。比如，文静的妻子与幽默的丈夫。双方的个性倾向和行为特征正好都满足了对方的需要，并构成了双向的互补关系。一个支配型的男人愿意娶一个依赖型的女人做妻子；一个泼辣厉害的女人愿意与一个被动沉默的男人结合，都是这种情况。

任何一个团体，全都是性格相近的人，那么很容易造成内部的不和谐，容易发生争执。这就是因为性格相近的人需求类似，同时对一个事物产生需求的时候，大家就会产生利益冲突。

人际关系的这种互补定律同样适用在夫妻之间，男女本身就是互补的。男人阳刚，女人阴柔，彼此相生相克。男人的健壮可以给女人

安全感，而女人的温柔细腻又能激起男人的保护欲。夫妻之间性格互补是关系和谐的一个很重要的因素。有一项研究对25对结婚多年的夫妻进行了追踪调查，发现夫妻间需求的相互补充是婚姻关系得以维持长久的基础。

互补有两种类型：一种是相互需求的满足，如一个母爱泛滥型女人以照顾疼爱别人为需要和满足，她与一位依赖性、恋母性强的男性就容易相互吸引；另一种是自我理想的满足，如一个崇尚知识，但没有机会上大学的女性，高学历的男性对她更有吸引力。

还有人对大学生情侣进行过研究发现，对于短期伴侣来说，促使他们爱情发展的动力最主要的是价值观等的一致，对于长期（18个月以上）伴侣来说，则是需要的互补。

孙莉和丈夫是经人介绍认识的。当时孙莉身边的女伴都已经出嫁了，在她想嫁的时候，这个男人巧妙地出现了，所以，彼此相处半年就步入了婚姻殿堂。

第64节：第5章　完美的情与爱(8)

婚后，在激情燃烧之后，一些以前恋爱的时候不以为然的小问题出现了，并且成为他们之间的分歧。丈夫爱交际，爱看碟，爱打篮球。孙莉对丈夫的这些爱好一点也不感兴趣，她喜欢文学艺术，喜欢写点文章发表。丈夫觉得她的爱好有些闷，渐渐地，不再热情地陪她听音乐了，喜欢到外面打打篮球。

他们之间似乎少了一份共同的爱好，她想到了离婚的人们常说的那句话“我们因为性格不合而分手”。她觉得丈夫虽然性格开朗，但不太浪漫。她常常一个人闷闷不乐。

丈夫也觉察出了她的不满。于是，他们坐下来沟通，最终达成一致，一定要好好地过下去，因为彼此都深爱着对方。丈夫虽然是个大手大脚的人，但当初吸引他的正是孙莉的文静和好的修养；而孙莉想，丈夫也有很多可爱之处，比如会做家务，心地善良。

他们开始尊重彼此的爱好，不再把自己的爱好强加给对方。前段时间因为彼此的爱好和涉足的领域不同，感觉没有什么话题，两人吃了饭就看电视，家里也很冷清。现在他们吃完饭就关掉电视，出去散步。在这个时候，聊聊各自感兴趣的东西和事情，聊着聊着，孙莉发现了一个丰富多彩的丈夫。

以前她十分讨厌体育运动，现在丈夫常给她讲一些体育明星的趣事，也会让她捧腹不已。孙莉以前很少穿运动装和运动鞋，因为她身材不高，所以一般都是穿高跟鞋，现在在丈夫的影响下，她也开始穿运动装，周末去打羽毛球，那种以前从未尝试过的“出一身臭汗”的感觉特别好。

孙莉有时候写故事写不下去了，就跟丈夫闲聊，丈夫也能为她构思一些故事情节，非常有趣的是，她出版的那本畅销书还是丈夫给出的主意呢！

久而久之，她发现他们的生活越来越丰富了，彼此既能满足和享受自己的那份爱好，又能感知了解对方的另一片天地。丈夫闲时会哼哼流行歌曲，她也能如数家珍地说出大牌球星的名字。既独立，又互补。她由衷地感到结婚真好！

有很多人把分手和离婚的理由归结为“性格不合”，其实，在有爱情滋润的日子里，所谓的“性格不合”完全可以巧妙地转化为配合默契的“互补式爱情（婚姻）”。孙莉和丈夫的性格原来是不同的，一个外向，一个内向；一个好动，一个好静。但彼此经过沟通和努力，发现了对方身上更多吸引自己的地方，并自愿地改变和提升了自身某些习惯和行为，最终双方都感到满意，达到和谐。

当然，这种转变需要双方甘愿做出努力。在这个转变中，孙莉和丈夫都做出了理解对方、容忍对方的尝试和努力。也就是说，他们之间除了有不合和互补的因素，还有相似之处。

第65节：第5章　完美的情与爱(9)

相似和互补是矛盾的，但有时也是协同的，他们的相似之处在于他们对婚姻的理解是相似的，他们的人格都是善良的。他们的互补是建立在态度和价值观一致的基础上，因此他们的相似和互补获得了协同。倘若孙莉和丈夫的婚姻观不同，在婚姻遇到问题的时候，都不愿意做出让步，都不尝试改变自己，那么，他们的婚姻就可能会“因为性格不合而分手”。

爱情和婚姻中，不合肯定是难免的，因为每个人的人格特征各异，都有各自的独立性，但我们可以将彼此间不和谐的因素变成互补关系。

首先，也是最重要的一点，那就是对性格要有正确的认识，要各自尊重对方的性格。性格是人对事物所表现的经常的、比较稳定的理智和情绪倾向，并无优劣之分，不同于品德。不同的性格各有不同的长处和短处。

其次，各自要扬长避短，异质互补。夫妻之间的经历、兴趣和脾气不同，可以称为“异质”，“异质”可以互补。人的性格不是永远不可改变的，夫妻双方应该注意逐渐克制自己的不足之处，但千万不要改造对方，而应是尊重对方，帮助对方。这样，夫妻之间一定会和谐、美满。

最后，彼此要多沟通。当你们之间出现争吵时，不要火暴地去想对方的不足，要看看自己是否也想到了对方的需求，把各自的内心摆出来，让夫妻之间更加了解，更加和谐。

在审美过程中只有当主体和对象之间保持一种恰如其分的心理距离时，对象对于主体才是美的。

设一个美好的心理疆界

英国剑桥大学教授布洛曾提出“心理距离说”，他认为审美活动中必须在主体和对象间保持一定的心理距离。如果距离太大，主客体脱

离联系，引不起审美经验；如果距离太小，主客体过于贴近，也引不起审美经验。这就是“距离的自我矛盾”。

所以，天天在一起的夫妻们总怨声叹道：“你靠我太近了，我都被你烦死了！”“我都没有自己的空间了，受不了！”而那些两地分居的情侣们却天天在喊：“天天在想你，折磨死我了！”“要是每天都能看到你，该多好啊！”

在婚姻中，如果没有距离，婚姻会失去活力；有了距离，缺少亲密，两人之间也会逐渐失去信任，婚姻则会变成一个不定时炸弹，任何时候都有可能把夫妻的感情炸得血肉横飞。

只要相爱了，女人就希望与恋人亲密无间，时刻相伴，结果往往走得太近，忘记了给各自留下空间，让爱情快要窒息。下面是一个男人的倾诉：

我刚从美国回来的时候，认识一个女孩，彼此都很有好感，她是那种很热情的女孩，而我比较偏内向，她的健谈和大胆很吸引我。我也明确地表示过我喜欢她的热情，但约会三次后，我发现她的热情燃烧得太快，让我很不适应。

第66节：第5章　完美的情与爱(10)

她会随时随地给我电话，问我在做什么，如果我说在开车不方便接电话，她就马上会发来短信叫我小心开车；如果我说在开会，她就会帮我叫外卖说怕我忙忘了；如果约会我迟到了，我还没开口解释，她就会很理解地说“塞车的时候很烦躁吧，快，先喝口水”。

开始我的确觉得她很贴心，有个女人总是能替你着想，对于一个重事业的男人来说这非常好，但后来就吃不消了。不停地胡思乱想：我很年轻，有很好的事业，这些会不会成为她如此热情的动机？当然，大部分时候，我愿意相信她是个单纯的女孩，但我又会有另外的担心，她对我这么好，而我目前一心只想发展我的事业，我在控制自己不要轻易地陷入爱情而放弃理想。这么一来，我就会担心不能给她对等的关怀，有一天会伤害到她，这让我觉得很内疚，于是再见到她时的那种轻松全都没有了，转而变成了一种负担。

人与人之间所保持的空间距离，直接反映彼此相互接纳的水平。任何一个人都需要在自己的周围有一个由自己把握的自我空间。虽然这个自我空间会随着情景、个人的性格和文化背景等因素发生变化，但无论是谁，只要他处于清醒状态，都会有这种拥有自我空间的需要。而且不论他走到哪里，都会将这个自我空间带到哪里。一旦这个空间被打破，人们就体会到一种紧张不安的感觉。

也就是说，每个人都有一个自我空间的需求，再亲密的爱也不能阻止个人对自我空间的需求。心理距离的缩短不仅让人紧张，还会影响爱情的兴致。适当的空间距离才能保持爱情的活力。

婚前的恋人在心理上是有一定距离的，因而双方总有一种神秘的吸引力和近于圣洁般的倾慕，双方心理上的敏感系数很高。一泓秋波荡漾，会使你心旷神怡；一个甜蜜的亲吻，会使你陶醉。可是在婚后，夫妻之间的这种心理距离顷刻消失，原来的神秘感也随之消失，近乎圣洁的倾慕被习以为常所代替。这样，彼此变得麻木，心理敏感

系数急剧下降，甚至连一点新鲜感也没有了。在婚姻生活中只有沉闷和苦恼积淀下来，爱情的兴致也就日趋淡薄，婚姻危机也就随之产生了。

很多情侣间，当他们身处两地时，情书频繁，缠绵悱恻，道不尽相思之情。可当他们同居一室时，那种感情反倒消失了，久而久之，争吵成了家常便饭。其实，这是因为爱情缺少喘息机会。

很多女人结婚后喜欢围着丈夫转，她们对丈夫的起居了如指掌，并企图全盘掌握或影响丈夫的生活。丈夫有什么心事，必须跟她说；丈夫参加一个活动，必须向她汇报，恨不得变成丈夫肚子里的蛔虫才好。她们恨不得天天跟丈夫腻在一起，结果反而招来丈夫的厌烦。

第67节：第5章　完美的情与爱(11)

在婚姻中，制造距离永远是一种手段，也是一种追求幸福婚姻的技巧。当然，说到这个技巧不免要提到一个信任和理解的问题。

尊重对方的个人空间，只有信任对方才能做到。比如，当丈夫想一个人独处，想一些事情的时候，如果你总是怀疑他跟你不是“一条心”了或是有什么出轨的迹象了，你可能会觉得他在躲避你，有意冷落你，或是对你有意见。你总是担心他背叛你而翻看他的手机和日志，你总是情不自禁地要干涉他的私人空间，这些难免会造成他对你的排斥和反感。结果因为自己的捕风捉影和种种猜测把他推向了离你更远的地方。

在生活中，我们追求宽大和舒适的空间，宽大的房间、落地的窗户，会让我们觉得心胸开阔，没有人愿意在拥挤而狭小的昏暗房子里生活。还是给彼此一些独立的空间吧。让他有机会想到你的好，有机会从远距离欣赏你在水一方的风华。

不要以爱的名义不停地给予，而不顾他人是否真正需要。

你给的不是他要的

有一个男人很小就离开父母，在外面闯荡了很多年一直都是一个人，早就形成了独立的思维能力。自从他遇到妻子以后，他感觉到了世间的温暖。妻子对他很关心，时时事事都为他着想，是一个很温柔的女人。

一直在外，很久没有人这么关心他了，所以婚前男人对他的女朋友（现在的妻子）的关心很感激，觉得她是个十分体贴周到，而且充满母爱的温柔女子，必定是个好妻子，因此，两人步入了婚姻的殿堂。

可是婚后，男人发现妻子的关心太过火，开始让他感到很不耐烦，后来逐渐让他很反感。

比如，他在工作的时候，妻子一看到他面前的杯子空了，就会赶紧去倒满水。

他有一点咳嗽，妻子就会为他准备好药片，并不断催促他要吃药，注意少抽烟，一定要早点休息。

妻子有时候甚至会把自己的喜好强加给他，她出差会给他买一些他并不喜欢的衣服，并坚持说这些衣服适合他。

他情绪有时会没来由的低落，不想说话，妻子就会不停追问："怎么了，出什么事了？"如果他说没有，只是想静静，她就会说男人不信任她，不愿意说给她听，还会不停地唠叨。

妻子的关心让这个男人的心情越来越糟，他原本需要一个善解人意的妻子，没想到妻子却把他当孩子了，让他很不适应。

而这位妻子从小就是个热心的人，喜欢获得别人的帮助，也喜欢帮助别人，因此在婚后把丈夫照顾得无微不至，几乎让丈夫透不过气来。

在心理学上有一个词叫"关怀强迫症"，指一个人总是自觉不自觉地向他人提供人家并不需要的关怀和帮助，从而使他人不能独自解决处理问题。而当他的细致关怀被人依赖时，他会自我满足于这份成就与价值，满足于借此获得的被依赖的优越感，否则就会有较强烈的自责和痛苦。过度关怀他人实际上是"让别人需要自己的需要"。

第68节：第5章　完美的情与爱(12)

上面的这个女人就有一种关怀强迫倾向。像她这样的女人很多，以爱的名义不停地给予，甚至强制性地控制，也不管对方是否需要，让对方按照自己的意愿生活。

还有的女人在关怀对方的时候，喜欢按自己的喜好来关心对方，把自己的喜好投射给对方。她们认为别人的好恶与自己相同，把他人的特性硬纳入自己既定的框框中，按照自己的思维方式加以理解。比如，自己喜欢某一事物，跟他人谈论的话题总是离不开这件事，不管别人是不是感兴趣、能不能听进去。别人要是不感兴趣，就认为是别人不理解自己。

章彬是个贪吃贪睡的懒男人，他的妻子却是个典型的精力旺盛的女强人，里里外外一把手，而且控制欲特别强。基本上，家中的水卡电卡放在哪儿，章彬都不知道。结婚七年来，章彬从里到外上上下下全部的行头都是妻子买的，他甚至不知道自己腰围的增长速度。开始跟妻子在一起的时候，他总觉得自己上辈子积了什么大德，找了这么一个不用自己操心的能干女人。

但是相处久了，他发现妻子有时让他很不舒服。妻子挣的钱比他多，这一点，他倒是能想得通，他不是大男子主义，有个比自己能干的妻子有什么不好？挣的多，也不代表她不需要自己。

然而，她在物质上对他的过分关心，让他受不了。比如，她会给他买阿玛尼的衣服、CK的内裤、LV的皮包（还要跟她配对的款）。凡是她喜欢的，都会给他买回来，并说，只有这些名牌的东西才配得上自己的丈夫。

开始的时候，章彬还很开心，但后来，他身上的名牌比老板还多，同事就会开玩笑叫他“章大牌”、“章大款”。他很不好意思，就开始找各种理由拒绝穿。

有一次，章彬跟妻子去参加她的同学会。他正跟一个朋友聊天，妻子忽然过来对他说："老公，小艳家刚换了一辆悍马，你也换吧。"章彬说："没有必要，我挺喜欢现在的这款切诺基，虽然旧了一点，但开起来感觉非常好。"

之后他们就在车换与不换的问题上发生了争执。那一刻起他忽然觉得她对自己这么好是想把自己包装成另外一个她理想中的人。而她到底爱的是自己，还是被包装后的那个人，他有些困惑?

章彬的妻子爱他，关心他，不断地给他买她自己喜欢的东西。但她给予他的，是他并不需要的。这称不上是关怀强迫症，而是她的一种投射心理。她以为自己喜欢的东西，也是丈夫喜欢的。所以，不停地把自己的喜好强加给丈夫，而不在意丈夫的真正感受。

要让自己的付出有价值，除了要问自己给予了什么，还要问问对方是否需要，你的这种给予是否有意义。

第69节：第5章　完美的情与爱(13)

和谐的婚姻需要安全感、信任感和满足感。

爱情中的依恋类型

在对爱情的体会上，有的人与恋（爱）人虽然相处中有磕磕碰碰，但总体感觉他们的爱情是甜蜜和稳定的，彼此间是值得相互信任的，所以感到爱情非常美满；有的人不愿意谈恋爱，即便是谈了恋爱也会很快分手，他（她）总是不愿意相信对方，而更愿意独来独往；而有的人总有一种矛盾的心理，自己深深地爱着对方，却总是感觉对方不是真的爱自己，或者总有一天要离开自己，因此而感到焦虑。

我们会对每日照顾自己生活起居、每天陪伴关爱自己的人产生一种依恋心理，仿佛一时一刻也不能与这个人分开。这种依恋程度，在童年时期表现为对父母的依恋；而在爱情中，则表现为对恋人的依恋。这种情绪依恋是与生俱来的，一旦我们所依恋的人离开，我们就会产生一种焦虑不安的情绪，被称为“分离焦虑”（也正因为有此情绪，很多人在恋爱中，无法把真正的爱与依恋区分开来）。

心理学家布伦南认为，人们之所以处于不同的爱情关系中，很可能是由不同的童年经历造成的。人们总是按照自己在儿童早期的依恋经验（如果让妈妈离开婴儿一会儿再回来，有的婴儿表现出情绪稳定、积极。他们会因为妈妈不在而感到不安，但当妈妈回来之后就会更近地靠着她；有的婴儿会表现出焦虑，但当妈妈回来后，他们又会转过脸不理她；也有的婴儿，当妈妈回来时他们会显得很矛盾，既向妈妈靠近，又生气地拒绝与她接触），来建立后来的人际关系心理模式，再根据这样的模式来建立、维持或结束与他人的感情关系。

有一项对情侣的研究定义了安全型、回避型和矛盾型三种对情人的依恋方式，这些方式与儿童早期的依恋类型非常相似。

这已经是曹敏第10次来到调查公司了，她要雇用私家侦探查找丈夫不忠的证据。这次调查公司拒绝了她的要求，并建议她去看心理医

生。

调查公司已经调查过多次，都没有发现她丈夫有不忠的证据。丈夫的活动很规律，每天都在单位上班，与他接触的女性都是工作上正常的交往，有时候回家晚一点，都是工作上的应酬，跟客户和朋友吃饭、喝酒，并没有任何可疑的迹象。调查人员将跟踪拍摄的录像带交给她，她却对调查的结果很不满意，坚持认为丈夫有问题，并要求继续调查。

曹敏深深地爱着丈夫，但她总拿不准丈夫是不是真的爱她。当她看到丈夫和别的女人在一起说话，她心里就难受，总感觉有一天丈夫要甩掉她。

这是曹敏的第二次婚姻。第一次婚姻也是因为她感到不踏实，总是觉得丈夫不够爱自己而感到焦虑，结果丈夫受不了她的猜疑而与她离婚。

第70节：第5章　完美的情与爱(14)

曹敏属于典型的矛盾型依恋，她常常处于一种对爱怀疑、拿不起、放不下的情感冲突中，导致一种不稳定、矛盾的心理状态。通常，矛盾型依恋的人总是觉得自己被误解、不受关注和赏识，认为自己的情人和朋友都不可靠，不愿意与自己建立持久的关系，他们担心恋人不是真正地爱自己，会离开自己。因此，他们一方面希望能与恋人极为亲近，但同时又对恋人的可信度持怀疑的态度。

与矛盾型依恋不同的是，回避型依恋者有惧怕亲密关系和拒绝信赖别人的倾向。他们往往在关系未能向好的方向转变之前就开始退缩，对爱情多疑和冷淡，认为别人不可靠或过分急于对爱情做出承诺，结果是他们觉得难以完全相信和依赖别人，只要有人试图在感情上亲近他们，他们就开始紧张。从根本上讲，他们在回避亲密的关系。

安全型依恋是一种稳定和积极的情绪联系，这种方式是以爱情关系中的关怀、亲密感、支持和理解为标志的。这种类型的人认为自己是友好、善良、可爱的人，也认为别人普遍是友好可靠和值得信赖的人，他们十分容易与其他人接近，总是放心地依赖他人和让别人依赖自己。一般说来，他们既不会过于担心被抛弃，也不怕别人在感情上与自己十分亲近。

无论我们自己的依恋方式属于哪一种，我们中的大多数人都希望能找到安全依恋型的人做自己的伴侣。正常和谐的恋爱关系难道不应该是充满安全感、信任感和满足感的吗?

大部分成人属于安全型依恋，回避型依恋和矛盾型依恋的人也不少。那么，在爱情中，你是属于哪种依恋型的呢?

你是哪种依恋类型?

我们最初的依恋会通过影响我们与朋友、恋人的关系来起作用。下面三种说法中的哪一种描述了你的人际关系?

A:与别人亲密令我感到有些不舒服，我发现自己难以完全信任他们、难以让自己依赖他们。当别人与我太亲密时我会紧张，别人想让我更加亲密，这使我感到不舒服。

B:我发现与别人亲密并不难，并能安心地依赖于别人和让别人依赖我。我不担心被别人抛弃，也不担心别人与我关系太亲密。

C:我发现别人不乐意像我希望的那样与我亲密。我经常担心自己的伴侣并不真爱我或不想与我在一起。我想与伴侣关系非常亲密，而这有时会吓跑别人。

答案：A是回避型，B是安全型，C是矛盾型。

不要让婚姻过度饱和。

婚姻中的“心理饱和”

将糖加入水中，随着糖的不断加入，水的浓度越来越大，某个时候便达到了饱和效果。如果达到了饱和度再继续往水中添加糖，那么加了也不会溶解，糖会沉淀在水底层。

第71节：第5章　完美的情与爱(15)

这是我们上学的时候做过的一个化学试验，如果把这个试验扩大到人的心理上，也有类似的效果。

人的心理同样有个饱和度，心理饱和是指人已经达到一种非常厌烦、不想继续某项任务的心理状态。看一件东西久了，视觉会疲劳；一种食品吃多了，味觉会疲劳；再美丽的景物，观赏时间长了会由最初的新奇变得熟视无睹。两个人相处久了，也会感到生活乏味。

我们从电影《手机》里学会了一个有趣的词——审美疲劳，意思是指因长期的婚姻生活而对配偶产生了平淡和麻木的感觉。这其实就是一种心理饱和现象。婚姻容易出现危机，很多是因为某一方心理饱和引起的。两夫妻结婚几年或十几年，一直在一起生活，对方的一举一动一言一行，自己都了如指掌，彼此之间渐渐失去了当年的新鲜感，爱情似乎已过了保质期，浪漫已逝，温情不再。

他和她相恋 3 年，某天，他单膝跪地，捧着鲜花和钻戒彻底征服了她，于是两人踏入了婚姻的殿堂。

初入婚姻之门，两人在蜜月期情意绵绵，但是，当浪漫的恋爱转入婚姻之后，仿佛很多情景都发生了改变。

他工作很忙，公司离家又远，每天回来都感觉很累，谈恋爱时的那种生龙活虎的精力似乎不复存在了。他往往吃过饭，洗漱过后，上床看一会儿电视就睡着了。她有时数落几句，他也不理不睬。

她也没有了谈恋爱时的热情。她以前是不化妆不出门，从不当着他的面披头散发，为的是给他留一个美好的形象在心中。现在既然大家都熟悉了，也没什么可遮掩的。大嗓门、脏话也不知哪天悄悄地出现了。

以前，她温柔，神秘，爱撒娇。他好奇，并宠着她。现在他们成了一家人，她不再温柔，不再神秘，她撒娇，他也不吃“这一套”了。

以前，他殷勤，幽默。她欣赏他，喜欢他。他不会料理家务，她笑他笨。现在他们成了一家人，他不做家务，她骂他懒。

生活中，两人常会为一些琐事产生口角，还常冷战。他们知道彼此还爱着对方，但婚姻却一直处于危机中。

这个场景在生活中经常出现，夫妻关系不如当初那样亲密无间，甚至对彼此的身体也变得生疏、冷漠。天天生活在一起的两个人太熟悉了，心理饱和总难免。因此，婚姻中的人应该时刻保持一份新鲜感，同时也要有一份危机感。

心理饱和与情感饥饿一样，是一种极端的心理。长期处于这种状态中，不仅损害爱情和婚姻，而且有损健康。

幸福的婚姻需要添加各种糖分，让它变得甜蜜。在平凡的日子中慢慢地加糖，让平淡的生活慢慢变浓，当达到饱和的时候彼此正好老去。

但，如何加糖，是有技巧的。

有的女人，恨不得一下子就把所有的糖加进去，让对方腻死。结果，糖加完了，婚姻也到了终点。

因此，婚姻也要“更新”，夫妻都应不断地提高自己的品位，充实自己，使自己成为一部让对方永远看不厌的“好书”，不让对方产生心理饱和。

彼此之间要保持一定的距离，激情固然是美妙的，但也要懂得细水长流。即使是老夫老妻，也要保持一定的神秘感，保持让对方不断探索的兴趣。

天长日久的生活容易缺乏激情。比如，在结婚之初，彼此相拥相吻是一件很自然的事情，结婚久了，不吻了，感觉生活中总缺少点什么。何不主动一点去恢复昔日的激情，为对方制造一个浪漫的惊喜！